कॉपीकैट मार्केटिंग 101

सम्पत्ति अर्जन
की
अपनी राह की
कॉपीकैट
कैसे करें

बर्क हेजेस

"हू स्टोलन दि अमेरिकन ड्रीम ?" के लेखक

3-5 संजयकुमार (SK)

कॉपीकैट मार्केटिंग 101

सम्पत्ति अर्जन की अपनी राह की कॉपीकैट कैसे करें

बर्क हेजेस

बर्क हेजेस की अन्य पुस्तकें

हू स्टोल दि अमेरिकन ड्रीम ?

यू कांट स्टील सेकंड विथ युअर फूट ऑन फर्स्ट !

यू, इंक

यू, इंक. ऑडियो सीरीज
(6 ऑडियो कैसेट्स और वर्कबुक)

आभार

मैं उद्योग के अपने उन
अग्रजों को धन्यवाद देता हूँ
जिन्होंने दूसरों को
कॉपीकैट करने
के लिए सफलता की राह दिखायी।
आपकी दूरदृष्टि, प्रोत्साहन,
और कृपा के बिना हम यहाँ
तक नहीं पहुँच सकते थे।

समर्पण

यह पुस्तक मेरे माता-पिता को समर्पित है,
जो पक्के इरादे व कर्मठ व्यक्तित्व वाले होने के कारण
कॉपीकैट करने के लिए मेरे मॉडल थे।

विषयसूची

भूमिका

यदि आप परिणाम से खुश नहीं हैं तो,
अपनी कार्य पद्धति को बदलिए ।

भूमिका

यदि आप परिणाम से खुश नहीं हैं तो,
अपनी कार्य पद्धति को बदलिए ।

आज दो चीजों की जरूरत है : पहली है, अमीर लोगों को यह जान्ना कि गरीब कैसे जीवन बिताते हैं, और दूसरी है, गरीब लोगों को यह जानना कि अमीर लोग कैसे काम करते हैं।

- जॉन फॉस्टर

मेरी प्रमुख कहानियों में से एक प्रौढ़ उम्र मैनेजर की कहानी है, जो अपने खर्चों का भुगतान करने के लिए चिंतित रहता था, अत:, उसने वित्तीय विशेषज्ञ से सलाह लेने का निर्णय किया ।

पार्क ऐवेन्यू स्थित स्वैन्की बिल्डिंग के कार्यालय में बैठने वाले एक प्रख्यात वित्तीय सलाहकार से मुलाकात का समय मैनेजर निश्चित करते हैं ।

बहुत सुन्दर स्वागत कक्ष में मैनेजर प्रवेश करते हैं, जहाँ उनका स्वागत रिसेप्शनिस्ट के स्थान पर दो दरवाजों द्वारा किया जाता है, जिनमें से एक पर लिखा था "रोजगार-रत"

और दूसरे पर लिखा था "स्वरोजगार-रत" ।

वह "रोजगार-रत" लिखे दरवाजे से प्रवेश करता है और अन्दर उसका सामना दूसरे दो दरवाजों से होता है, जिनमें से एक पर लिखा था "$40,000 से कम कमाई" और दूसरे पर लिखा था "$40,000 से अधिक कमाई"।

उसकी कमाई $40,000 से कम थी अत:, वह उसी दरवाजे से प्रवेश करता है, अन्दर फिर उसे दो दरवाजे मिलते हैं। पहला बायीं ओर जिस पर लिखा था "सालाना $2,000 से ज्यादा बचत" और जो दांयी ओर था उस पर लिखा था "सालाना $2,000 से कम बचत" ।

मैनेजर के पास केवल एक हजार डालर ही बचत के रूप में थे, अत:, वह दांयी ओर के दरवाजे से प्रवेश करता है – और वह स्वयं को फिर पार्क एवेन्यू में खड़ा पाता है।

एक जैसे तरीकों से समान परिणाम मिलते हैं

यह दु:खभरी बात है कि ऊपर दी गयी कहानी में मैनेजर अपनी लीक से हट नहीं सकता है, जब तक कि वह दूसरे दरवाजे से अंदर जाना न प्रारंभ कर दे। कहानी का निष्कर्ष यह है कि अधिकांश लोग मैनेजर की तरह ही होते हैं — अपनी जिंदगी में वे उन्हीं दरवाजों को चुनते हैं जो उन्हें पुन: प्रारंभ पर पहुँचा देते हैं।

अलग परिणाम प्राप्त करने के लिए लोगों को केवल एक ही रास्ता है कि वे दूसरे दरवाजे से प्रवेश करें, क्या यह सही नहीं है ? जैसे कि मेरे एक सलाहकार हमेशा यही कहते हैं कि "हमेशा से आप जो करते रहे हैं, यदि आप वही सब करते रहेंगे तो, आपको वही सब मिलेगा जो आपको हमेशा

से मिलता रहा है ।"

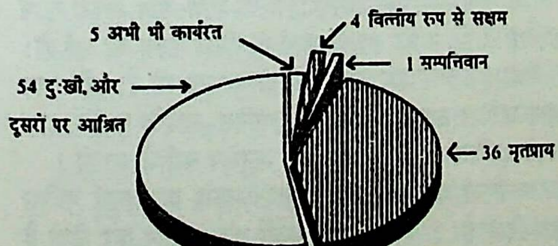
आप 95% में से हैं ? ... या 5% में से

कहानी के मैनेजर के अनुरुप, अधिकांश लोग लीक से वंधे होते हैं, क्योंकि वे धनाभाव के न समाप्त होने वाले जाल में फँस चुके होते हैं ।

औद्योगिक रूप से विकसित देशों में भी कहानी के मैनेजर के अनुरुप 95% से ज्यादा लोग नौकरी करते हैं ... वे प्रतिवर्ष $40,000 से कम की कमाई करते हैं ... और प्रतिवर्ष लगभग $2,000 की बचत करते हैं ।

प्रथम दृष्ट्या, ये आँकड़े बहुत आकर्षक लगते हैं, विशेषकर उनके लिए जो "$40,000 से कम कमाते हैं । लेकिन वास्तविकता यह है कि, इस संसार के 95% लोग अपने जीवन में आगे नहीं बढ़ पाते हैं — वे केवल मात्र जीवन बिताते हैं । एक अमेरिकी नागरिक की 65 वर्ष की आयु होने पर उसकी वित्तीय स्थिति नीचे अनुसार होती है :

65 वर्ष की आयु में 100 अमरीकी नागरिक



आपकी स्थिति क्या है ? क्या आप ऐसे दरवाजों को चुनते हैं, जो आपको 95% में सम्मिलित कर देता है ? अथवा आप उन दरवाजों का चयन करते हैं जो आपको वित्तीय रूप से सक्षम बनाए, अथवा सम्पत्तिवान बनाए, जैसे 5% के अनुरूप।

मेरा विश्वास है कि अधिकांश लोग अपने लिए ज्यादा की इच्छा करते हैं ... अपने परिवार के लिए ज्यादा ... नष्ट होने, दु:खी होने या 65 वर्ष की आयु पर भी काम करते रहने की अपेक्षा वे ज्यादा की कामना करते हैं। मैं यह मानता हूं कि यदि 5% में होने के फायदों को ज्यादा लोग समझ सकें तो, बहुत सारे लोग अपने जीवन में अलग दरवाजों को चुनेंगे।

एक क्षण के लिए कल्पना करें ...

एक क्षण के लिए कल्पना करें कि समय और धन ही आपके जीवन के लिए महत्वपूर्ण नहीं हैं। कल्पना करें कि आपके बच्चे रोज सुबह स्कूल जाते हैं ... और हमेशा खेल या फुटबाल में भाग लेते हैं ... लेकिन आप ध्यान नहीं दे पाते हैं, क्योंकि आपको काम करना है।

कल्पना करें कि आप गोल्फ के साथ-साथ अपना काम कर रहे हैं ... न कि आपके काम के दौरान गोल्फ की बातें हों।

कल्पना करें कि आप छुट्टियों पर जा रहे हैं, और जब आप वापिस आना चाहेंगे तभी वापिस आएगें, न कि आप अपने अधिकारी के आदेश के अनुरूप वापिस आएगें।

कल्पना करें कि आपने अपनी कार का क़र्जा वापिस कर दिया है ... अपने सभी कर्जों का भुगतान कर दिया है

... और आप अपने क्रेडिट कार्ड का भुगतान हर महीने कर देते हैं।

कल्पना करें कि आप 5% में से हैं, अपनी मर्जी के अनुसार कभी भी कहीं भी आने जाने के लिए वित्तीय रुप से सक्षम हैं।

और अंत में, कल्पना करें कि इस पुस्तक को पढ़ने के लिए अपनी जिंदगी के एक घंटे का समय देने से, आप हमेशा जिस चीज को ढूंढ़ते रहे हैं उसे प्राप्त कर सकेंगे "सम्पत्ति अर्जन के तरीके"।

इस पुस्तक का उद्देश्य

सोचिए, अगर आपको 5% में आने का अवसर मिले – तो क्या आप उसका फायदा उठाएगें ?

मैं विश्वास के साथ कह सकता हूँ कि इस प्रश्न का उत्तर "हाँ", में ही होगा क्योंकि इसी के संदर्भ में तो यह पुस्तक है। आगे आने वाले पृष्ठों में आप यह जान सकेंगे कि वित्तीय सक्षमता का रहस्य यह जानना है कि किस दरवाजे को खोलना है ?

कॉपीकैट मार्केटिंग 101 आपको यह समझाता है कि अधिकांश लोग 95% में से ही होते हैं, क्योंकि वेतन पाने वाले, काम को करनेवाले, दिशाहीन काम और वित्तीय रुप से निर्भर रहने वाले लोगों की कॉपी करना ही उन्हें सिखाया गया होता है। *संक्षेप में, अधिकांश लोग गलत योजनाओं की कॉपीकैटिंग करते हैं।*

इस पुस्तक में आप सीखेंगे कि वर्तमान सिस्टम में अधिकांश लोग अस्थायी आय की कॉपीकैट करते हैं न कि — सही

सम्पत्ति की — क्योंकि यह धन के लिए समय का उपयोग के लीनियर ग्रोथ पर आधारित होती है ।

आप सीखेंगे कि वास्तविक सम्पत्ति की चाबी लिवरेज में है, और आप लिवरेज के एक डायनामिक तरीके को सीख सकेंगे जिसका अनुसरण सदियों से सम्पत्तिवान लोग करते रहे हैं और जिसे *एक्सपोनेशियंल ग्रोथ* कहते हैं ।

आप सीखेंगे कि "सम्पत्ति" अर्जित करने का रहस्य प्रत्येक को उपलब्ध है, आप और मेरे जैसे लोगों के लिए भी, क्योंकि यह उस बात पर निर्भर होता है जिसे हम अच्छी तरह से जानते हैं - कॉपीकैटिंग ।

सबसे अच्छी बात यह है कि, आप यह सीख सकेंगे कि सम्पत्ति अर्जन के दुगुनीकरण के सिस्टम, जो एकदम साधारण है, कॉपीकैटिंग को सीख कर धन के लिए समय की जरूरत के बंधन को आप तोड़ सकते हैं, जो वित्तीय सक्षमता के दरवाजे को खोलता है, जो एक बार खुल गया तो हमेशा के लिए खुल जाता है ।

अध्याय 1

हम कापीकैटों के संसार में रहते हैं ।

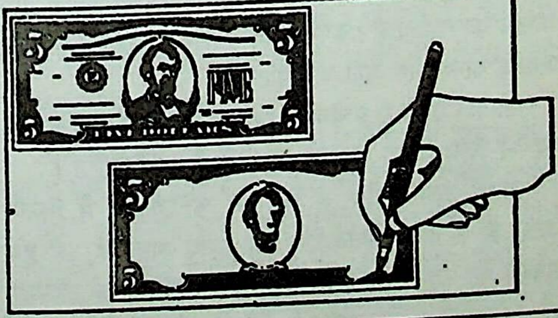
अध्याय 1

हम कॉपीकैटों के संसार में रहते हैं।

अपने बड़ों की बात सुनने के प्रति बच्चे कभी गंभीर नहीं होते हैं। परन्तु उनकी नकल करने में वे माहिर होते हैं।

— जेम्स बॉल्डविन, लेखक

बचपन में मैने जो पहली किताब पढ़ी वह थी चुटकुलों की पुस्तक। एक चुटीला चुटकुला अभी भी मुझे याद है, जो मुझे और मेरे एक मित्र को परेशान करता था : पैसे से ही पैसा आता है — *तुम्हें केवल डिजाइन की कॉपी*



सही तरीके से करनी चाहिए।

मैने पहले ही बताया था कि यह एक बहुत चुटीला चुटकुला था, सही है न ? लेकिन विचार अति गंभीर थे।

सम्पत्ति अर्जन करने के हेतु कॉपीकैट करने के लिए हम तरीके को क्यों नहीं ढूँढ़ पाते हैं ?

इस संबंध में सोचिए — हम अपने जीवन में सभी चीजों की कॉपीकैट करते हैं, सही है न ? लेकिन एक चीज की कॉपीकैट करना नहीं सीखा है, वास्तविक सम्पत्ति की निर्मिति। कॉपीकैटिंग के सामर्थ्य पर आइए कुछ क्षण हम विचार करें। तब हम उन कारणों को देखेंगे जिनकी वजह से अधिकांश लोग सम्पत्ति अर्जन के तरीके की कॉपीकैट नहीं कर सके।

यह सत्य है कि हम सब कॉपीकैटिंग में अच्छे हैं

हममें से प्रत्येक में विभिन्न योग्यताएं होती हैं, जो हमें एक अलग इंसान बनाती हैं। कुछ लोग अच्छे नर्तक होते हैं, जबकि बाकी लोग केवल कमर मटकाते हैं। हममें से कुछ अच्छे चित्रकार होते हैं, जबकि औरों को चित्र बनाना एक कठिन काम होता है। हममें से कुछ अच्छे खिलाड़ी होते हैं, जबकि अन्य सीधे चल नहीं पाते हैं।

लेकिन हममें से प्रत्येक में एक चीज अच्छी होती है — वह भी बिना किसी अपवाद — वह है कॉपीकैटिंग।

कभी आपने सोचा है कि हम कॉपीकैटिंग में कितने अच्छे हैं ? जब कॉपीकैटिंग का समय आता है, तो हम सबको यह प्रकृति का उपहार है। *हम कॉपीकैट में जीनियस*

हैं! भले ही हम कहीं भी रहते हों, या भले ही व्यक्तिगत तौर पर हमारी योग्यता कुछ भी हो, पर कॉपीकैटिंग एक विशेष गुण है जो हम सब में सामान्यत: पाया जाता है। हमारे गरीब या अमीर ... काले या गोरे ... नर या मादा होने से इसमें कोई फर्क नहीं पड़ता है ... एक चीज में हम माहिर हैं, वह है कॉपीकैटिंग।

अत:, सम्पत्ति अर्जित करने के तरीके की कॉपीकैटिंग अभी तक हम क्यों नहीं कर सके?

बचपन से मरण तक कॉपीकैट करते हैं

हमारे जन्म लेने के दिन से ही कॉपीकैटिंग प्रारंभ हो जाती है। अपनी मातृभाषा की ... भोजन की ... बाल बनाने के तरीके की ... चलने के तरीके की ... अपने सजने सवंरने के तरीके की हम कॉपीकैटिंग करते हैं।

जब हम स्कूल में जाते हैं, तो हम अक्षरों की कॉपीकैटिंग करके पढ़ना-लिखना सीखते हैं। यदि आप पश्चिमी सभ्यता में जन्मे हैं, तो आप पेज के बांए से दांए ओर लिखने की पद्धति कॉपीकैट करते हैं। यदि आप एशिया क्षेत्र के कुछ हिस्सों में जन्मे हैं, तो आप दांए से बायीं ओर लिखने की पद्धति कॉपीकैट करते हैं।

जैसे-जैसे हम बड़े होते हैं, हम कापीकैटिंग करके कार चलाना सीखते हैं, सही है न ? कैसे बैक मिरर देखना चाहिए ... मुड़ने का निर्देशवाला सिगनल होने पर मुड़ना ... स्पीड लिमिट के अनुसार ड्राईव करना ... और आवश्यकतानुसार रुकना कैसे चाहिए ... यह सब हमें हमारा इन्स्ट्रक्टर ही

बताता है। अपने इन्स्ट्रक्टर की कॉपीकैटिंग में हम जितने अच्छे होते हैं, उतनी ही आसानी से हम ड्रायविंग टेस्ट पास कर लेते हैं।

जैसा देश वैसा वेश

अपने आस-पास के लोगों की कॉपीकैटिंग में हम बहुत अच्छे होते हैं। हमें उस समय आश्चर्य होता है जब हम विभिन्न सभ्यताओं के लोगों का अनुकरण अपने आप कर लेते हैं। मुहावरे का भी यही अर्थ है — *"जैसा देश वैसा वेश"*। यह एक सामान्य सी बात है कि विभिन्न सभ्यताओं का हम आदर करते हैं; विशेषकर जब हम किसी दूसरे देश के दौरे पर होते हैं, तो हम इस बात का विशेष ध्यान रखते हैं।

लेकिन, करने की अपेक्षा कहना आसान होता है। अपने आस पास के रिवाजों की कॉपीकैटिंग में हम इतने माहिर होते हैं, और जब हमें पता चलता है कि दूसरे हमारे रिवाजों का अनुकरण कर रहे हैं तो हमें आश्चर्य होता है। विश्व में टी.वी. दर्शकों के मनचाहे स्नैक्स की एक छोटी सी सूची से मेरा मन्तव्य स्पष्ट हो जाएगा :

यूनायटेड स्टेट्स - पॉपकार्न
चीन - चिकन फीट
जापान - टी सैंडविच
मैक्सिको - इयर ऑफ रोस्टेड कॉर्न
भारत - मटन सैंडविच
कोरिया - सन ड्राईड स्क्विड

क्या आप सोच सकते हैं कि, *"वे उसे कैसे खा पाते*

होंगे ? सन ड्राईड स्क्विड ? ... चिकन फीट ?" लेकिन सोचिए — यदि आप कोरिया में पले बड़े हुए हों तो टी.वी. देखते समय आप क्या खा रहे होंगे ... सही है, सन ड्राईड स्क्विड ।

हम जैसा करते हैं वैसी ही कॉपीकैटिंग करते हैं

यही मेरा मुद्दा है: विविध संस्कृतियों के बीच बहुत सारे अंतर होते हैं, लेकिन प्रत्येक में एक चीज सामान्य होती है वह है जिस संस्कृति से हम संबंधित होते हैं उसका सीखना .. *हम कॉपीकैट करते हैं*! हम इतना ज्यादा कॉपीकैट करते हैं कि हम उसे स्वीकार कर लेते हैं । कॉपीकैटिंग की व्यापकता इतनी प्रचुर है कि श्वसन वायु के बाद यह हमें प्रकृति का दूसरा उपहार है । *अत:, मैं पुन: आपसे पूछता हूँ, कि सम्पत्ति अर्जित करने के तरीके की कॉपीकैटिंग अभी तक हम क्यों नहीं कर सके ?*

यह गलत नहीं है, कि सीखने का एक महत्वपूण तरीका मनुष्यों को ज्ञात है, वह है कॉपीकैटिंग । हमारे जीवन की छोटी सी बात से लेकर बड़ी बात जो हमारे निर्णयों को बदलती है — पर कॉपीकैटिंग का बहुत अधिक प्रभाव होता है ।

उदाहरण के लिए, हम अपनी जिंदगी का एक बहुत बड़ा भाग अपनी नौकरी करने में गुजार देते हैं । कभी आपने यह सोचा है, कि आप जो कार्य कर रहे हैं उसे आपने कैसे सीखा ? कम्प्यूटर पर पत्र बनाना आपने कैसे सीखा ? आपने कैसे जाना कि काम पर जाते समय क्या पहनना है ? और जो नए लोग आते हैं उन्हें काम करना आप कैसे सिखाते हैं?

क्या यह सही नहीं है कि कॉपीकैट करके जो आपने सीखा है उसे ही आप सिखाते हैं ? सायकोलॉजिस्ट इसे "माडलिंग और मिररिंग" कहते हैं । लेकिन विशेषज्ञ के रुप में मैं इसे कॉपीकैट कहता हूँ !

इस पर कोई विवाद नहीं है, कि हम जन्म से लेकर मरण तक कॉपीकैट करते रहते हैं क्योंकि कॉपीकैटिंग करना आसान है ... हर बार हमें शुरुआत प्रारंभ से नहीं करनी पड़ती है ... यह काम करता है ... और हम इसमें माहिर होते हैं । एक मुहावरा है *बंदर, नकलची होता है* के अनुरुप ही *"मनुष्य भी जैसा देखते हैं, वैसा ही अनुसरण करते हैं।"*

इसीलिए मैं कहता हूँ कि हम कॉपीकैटों के संसार में रहते हैं । यदि इस संसार का प्रत्येक प्राणी किसी एक काम में माहिर हैं, तो वह है कॉपीकैटिंग !

काम की कॉपीकैटिंग का संक्षिप्त इतिहास

हम धन अर्जन कैसे करते हैं, इसकी कॉपीकैटिंग हम सदियों से करते रहे हैं । हजारों साल पहले किसान के बच्चे अपने माता-पिता की कॉपीकैट कर किसान बने ... मोची के बच्चे मोची बने । इसीलिए हमारे उपनाम हमारे व्यापार के अनुरुप रखे गए, जैसे फॉरमर, स्मिथ, कारपेन्टर, टेलर आदि।

औद्योगिक क्रांति के फलस्वरुप, फॉरमर, स्मिथ, कारपेन्टर और टेलर जैसे उपनाम वाले लाखों बच्चे अपने पुश्तैनी व्यापार से अलग हो गए और वे शहरों में काम की नयी धारणा की कॉपीकैट करने लगे — नौकरी !

काम की कॉपीकैटिंग पुश्तों से अच्छी तरह से होती रही है, विशेषकर अमेरिका में जो औद्योगिक क्रांति का अग्रणी रहा है। बीसवीं शताब्दी का पूर्वार्द्ध दो विश्वयुद्धों व पिछड़ेपन का साक्षी रहा है, बहुत से लोगों ने अपने परिवार और मित्रों की कॉपीकैटिंग की और नौ से पाँच बजे तक काम किया। और जब तक लोगों की अपेक्षाएं उनके जीवनस्तर को नहीं उन्नत करती हैं, तब तक लोग जिन्हें "नौकरी मिल गयी होती है" वे मानसिक तौर पर उन्हें जो कुछ मिल रहा होता है उससे संतुष्ट होते हैं।

कॉपीकैट करने से पहले जरा सोचें

हमारे जीवन में बहुत सारी बातों के अनुरुप, कॉपीकैटिंग का भी एक कमजोर पक्ष होता है। हमने किसी चीज की कॉपीकैट की तो इसका मतलब यह नहीं है कि वह ठीक ही हो ... या दक्ष ही हो ... या उत्पादक हो। दुर्भाग्यवश, सतत् कॉपीकैटिंग करने से हमारे विचार करने की क्षमता में गिरावट आती है।

मेन स्ट्रीट स्थित एक दुकानदार की कहानी मुझे याद आ रही है जिसने बाबाआदम के जमाने की घड़ी दुकान की खिड़की में लगा रखी थी। कुछ सालों बाद दुकानदार ने पाया कि एक सभ्य आदमी प्रतिदिन दोपहर को दुकान के सामने आकर उस पुरानी घड़ी के सामने ठहर जाता है और जेब से अपनी घड़ी निकालकर ... सावधानी से समय मिलाता है।

एक दिन दुकानदार की जिज्ञासा चरम सीमा पर पहुँच

गयी। बाबाआदम के जमाने की घड़ी के सामने जब वह सभ्य आदमी आकर खड़ा हुआ तो दुकानदार दौड़कर दुकान से उसके पास गया और उससे पूछा कि प्रतिदिन आप अपनी घड़ी का समय क्यों मिलाते हैं ?

मुस्कराकर उस आदमी ने जबाव दिया, *"मैं शहर की कम्पनी का फोरमैन हूँ, प्रतिदिन शाम को 5.00 बजे मैं काम समापन की सीटी बजाता हूँ, और मैं चाहता हूँ कि यह काम रोज सही वक्त पर हो।"*

वृद्ध दुकानदार बड़े आश्चर्य से उसे देखता रहा — और जोर-जोर से हंसने लगा। वह आदमी वापिस आया और गुस्से से पूछने लगा, *''इसमें हँसने की बात बात है ?"*

"मुझे क्षमा कीजिएगा" दुकानदार ने कहा। *"आपको क्रोधित करना मेरा मतलब नहीं है। लेकिन परस्पर मुझे हँसी आ गयी। आप देखिए, इतने सालों से मैं इस घड़ी का समय आपकी 5.00 बजे की सीटी से मिलाता रहा हूँ।"*

कॉपीकैट के कमजोर पहलू का यह एक उत्कृष्ट उदाहरण है। हम दूसरों की कॉपीकैट करते हैं ... दूसरे हमारी कॉपी करते हैं ... और अधिकांशत: हम यह समझते हैं कि लोग "सही काम" की कॉपी कर रहे हैं। मैं स्पष्ट करुंगा, हम समझते हैं कि हम सही लोगों की कॉपी कर रहे हैं।

ठीक इसी प्रकार जब हम कोई काम बिना यह सोचे करने लगते हैं कि इसे हमें क्यों करना है, तो क्या होता है। मुझे लगता है कि बहुत से लोग यह *मानते* हैं कि सम्पत्ति अर्जन करने का तरीका नौकरी करना है, जबकि वास्तव में नौकरी से *वास्तविक सम्पत्ति* नहीं अर्जित होती है ... नौकरी

से *अस्थायी आमदनी* होती है। और इन दोनों में बहुत बड़ा अन्तर है।

काम की कॉपीकैटिंग का आइए पुनःपरीक्षण करें

जैसा कि मैंने पहले बताया है, सीखने का एक महत्वपूर्ण तरीका मनुष्यों को ज्ञात है वह है कॉपीकैटिंग। लेकिन हर बार हमें पीछे मुड़कर हमें अपनी समझ को *जाँचना व परखना* होगा कि हम क्या कॉपी कर रहे हैं — और क्यों — जिससे कि हम जैसा चाहते हैं, वैसा ही परिणाम हमें कॉपीकैटिंग से मिल सके।

अब तक इस अध्याय में मैं अक्सर एक प्रश्न पूछता रहा हूँ, "*कि सम्पत्ति अर्जित करने के तरीके की कॉपीकैटिंग हम अभी तक क्यों नहीं कर सके?*" उत्तर स्पष्ट है — सम्पत्ति अर्जन ट्रैक के स्थान पर हममें से अधिकांश लोग नौकरी की कॉपीकैटिंग करते हैं।

क्यों? क्योंकि बहुत से लोग यह *मानते* हैं कि उनके सपनों को साकार करने के लिए नौकरी ही केवल एक तरीका है। नौकरी के विकल्पों से वे अनभिज्ञ होते हैं। शायद वे यह विश्वास न करते हों कि सम्पत्ति के अन्य स्रोत भी हो सकते हैं। अथवा नियमित नौकरी के अलावा अन्य तरीकों से वास्तविक सम्पत्ति को अर्जित करने में वे स्वयं को असक्षम पाते हों।

कारण जो भी हों, परिणाम वही है। अधिकांश लोग 5% के स्थान पर 95% में आते हैं क्योंकि वे नौकरी के तरीके की कॉपीकैटिंग करते हैं और वास्तविक सम्पत्ति के स्थान पर अस्थायी आमदनी को प्राप्त करते हैं।

लेकिन आपके बारे में क्या? कॉपीकैट के लिए आप

किसका चयन कर रहे हैं ? क्या आप 95% लोगों की तरह ही होना चाहते हैं जो नौकरी के तरीके की कॉपीकैटिंग करते हैं ... या आप 5% की तरह होना चाहते हैं जो सम्पत्ति अर्जन के तरीके की कॉपीकैटिंग करते हैं ?

अपने अनुमानों से बचें

एक होशियार आदमी के अवलोकन के अनुसार, *"आपका दिमाग पैराशूट की तरह होता है । जो केवल खुलने पर ही कार्य करता है ।"* आज, पूर्व की अपेक्षा, हमें अपने दिमाग को खुला रखने की जरूरत है और यह जानना है कि नौकरी केवल आय अर्जन का एक जरिया है, न कि सम्पत्ति अर्जन का।

मेरा मानना है कि यदि लोग अपने जीवन में आगे बढ़ने के प्रति गंभीर हैं — उन्हें जो कुछ मिल रहा है उससे संतुष्ट होने की बजाए — उन्हें अपने अनुमानों से बचना होगा और सम्पत्ति अर्जन के वैकल्पिक तरीकों के लिए अपने दिमाग को खुला रखना होगा ।

मेरा मानना है कि 95% लोग — अर्थात जो लोग नौकरी लिखे दरवाजे से प्रवेश करते हैं — पुनः उसी स्थान पर पहुँच जाते हैं, जहाँ से वे चले थे।

मेरा मानना है, यदि हम अलग परिणामों को प्राप्त करने तथा 5% में आने के प्रति वास्तव में इच्छुक हैं तो, हमें उन दरवाजों से प्रवेश करना होगा जो सम्पत्ति अर्जन के हों ।

अगले अध्याय में हम आमदनी अर्जन और सम्पत्ति अर्जन के मध्य स्थित अंतर पर गहराई से चर्चा करेंगे – और हम सीखेंगे कि पहले की अपेक्षा आज वास्तविक सम्पत्ति प्राप्त करना क्यों ज्यादा आसान है ?

अध्याय 2

""वास्तविक" सम्पत्ति क्या है ?

अध्याय 2

"वास्तविक" सम्पत्ति क्या है ?

आप धनवान हैं, यह बात लोगों को बतानी पड़े, तो आप धनवान नहीं हैं।"

— जो. ई. ब्राऊन,
कॉमेडियन

सम्पत्तिवान होने का अर्थ क्या है — मेरा मतलब, वास्तविक सम्पत्ति से है ?

निश्चय ही *सम्पत्ति* का अर्थ विभिन्न लोगों के लिए विभिन्न चीजों से होगा। मेरे लिए, चीजों को खरीदने की क्षमता होना ही सम्पत्ति नहीं है, लेकिन यह इसका एक अच्छा पहलू है। मेरे लिए, *वास्तविक सम्पत्ति* स्वतन्त्रता का एक पर्याय है।

सम्पत्ति के संदर्भ में मेरी निजी परिभाषा है — और मैं समझता हूँ कि सम्पत्ति के बहुत से लाभों को यह आवत्त करती है:

आप जो कुछ भी करना चाहते हैं, जब भी करना चाहते हैं, उस हेतु पर्याप्त धन व समय का होना ही सम्पत्ति है।

क्या आप समझते हैं कि बिल गेट्स, जो अरबपति है मायक्रोसॉफ्ट में मुख्य कार्यकारी अधिकारी के रूप में अपनी

नौकरी कर रहे हैं क्योंकि वह वैसे हैं ... या वह वैसा चाहते हैं...? मैं समझता हूँ कि यह कहना उचित होगा कि वह जो करना चाहते हैं, जब करना चाहते हैं उस के लिए बिल गेट्स के पास पर्याप्त धन और पर्याप्त समय है, क्योंकि बिल गेट्स ने *वास्तविक* सम्पत्ति का अर्जन किया है, न कि केवल आमदनी का। संक्षेप में, स्वतन्त्रता ही *वास्तविक* सम्पत्ति है।

सम्पत्ति का अर्थ है चयन की स्वतन्त्रता

चुक फ्रैनी भी बिल गेट्स की तरह वित्तीय राह पर हैं। विश्व भर में एअरपोर्टों पर सैकड़ों ड्यूटी फ्री दुकानों के संस्थापक के रुप में वे जाने जाते हैं, फ्रैनी अरबपति हैं, नहीं वे अरबपति थे। वर्ष 1984 में, फ्रैनी ने अपनी $ 3.5 बिलियन सम्पत्ति का 99.5 % हिस्सा एक धर्मार्थ संस्था को दान कर दिया। आज महत्वपूर्ण कार्यों हेतु वह अपने समय और धन का दान विश्व भर में कर रहे हैं।

अपने धन और समय का उपयोग करने की स्वतन्त्रता ही वास्तविक सम्पत्ति है, इसे बिल गेट्स और फ्रैनी दोनों ने समझ लिया था। अधिक सम्पत्ति अर्जन में गेट्स अपने समय का उपयोग कर रहे हैं, जबकि अपनी सम्पत्ति को व्यय करने में अपने समय का उपयोग फ्रैनी कर रहे हैं। दो अलग बातों का चयन करने पर भी इन दोनों व्यक्तियों में एक समानता है, वह है *वास्तविक* सम्पत्ति।

अपने समय का सदुपयोग करें

अधिकांश लोग समझते हैं कि चीजों को खरीदने के

लिए बहुत सारे धन का होना ही वास्तविक सम्पत्ति है। लेकिन चतुर मनुष्य जानते हैं कि वास्तविक सम्पत्ति चीजों को खरीदने के लिए क्षमता होना नहीं है, *वरन् आप क्या करना चाहते है उसके लिए ज्यादा समय का होना ही यह है।*

इस विषय में सोचें। जब आप बूढ़े हो चुके होंगे, वृद्धाश्रम में रहते होंगे, और आपने अपना जीवन किस तरह से बिताया इस संदर्भ में विचार कर रहे होंगे, तो आपको सर्वाधिक दुःख किस बात का होगा — अत्यधिक महंगा घर खरीद न पाने का? — या जब आपके बच्चे छोटे थे तब उनके साथ ज्यादा समय न व्यतीत कर पाने का ?

आपको सर्वाधिक दुःख किस बात का होगा — कार्यालय में पदोन्नति हेतु रात-दिन काम न कर पाने का ? ... या अपने माता-पिता और मित्रों के साथ समय व्यतीत न कर पाने का जब कि उनकी चाहत यह रही हो ?

समय हमारे लिए एक महत्वपूर्ण वस्तु है — स्वर्ण से भी ज्यादा कीमती — क्योंकि एक बार यह व्यतीत हो गया, तो आप पुनः इसे नहीं पा सकते ! यदि आपकी कार तबाह हो जाए, तो आप एक नई कार खरीद सकते हैं। गलत निवेश से आर्थिक नुकसान हो जाए, तो आप आगे और अधिक धन कमा सकते हैं। लेकिन एक बार बरबाद हुए समय को आप पुनः नहीं पा सकते हैं ? एक बार गया, तो हमेशा के लिए गया।

एक चीनी मुहावरा इसे अच्छी तरह से स्पष्ट करता है : *समय के एक क्षण को बचाने के लिए यदि जरूरत पड़े तो अपनी सारी सम्पत्ति खांई में फेंक दो।* इसीलिए मैं कहता हूँ

कि आप जो चाहें, जब चाहें उसे करने के लिए पर्याप्त धन व समय का होना ही वास्तविक सम्पत्ति है। बिना किसी शंका के यह स्पष्ट है कि, आप अपने समय को कैसे व्यतीत करें यह चयन करने की स्वतन्त्रता ही वास्तविक सम्पत्ति का सबसे बड़ा लाभ है।

आमदनी अर्जन — धन के लिए समय का जाल

क्या आपने कभी कठोर परिश्रम करने वाले डॉक्टर या वकील को $1,50,000 प्रतिवर्ष से ज्यादा कमाते देखा है — वे स्वयं को मकड़जाल में फँसा पाते हैं ? क्या वे वास्तविक सम्पत्ति का अर्जन कर रहे हैं ? सम्पत्ति अर्जन की मेरी परिभाषा के अनुसार, उत्तर "*नहीं* है !"

मोटी कमाई करने वाले बहुत से पेशेवर लोगों के पास वे जो करना चाहते हैं और जो खरीदना चाहते हैं उसके लिए धन होता है, परन्तु बहुतों के पास समय नहीं होता है, क्योंकि उन्हें दिन-रात अपने कार्य में व्यस्त रहना पड़ता है। वास्तविकता यह है कि, अपने जीवन स्तर को बनाए रखने के लिए उन्हें आमदनी करनी होती है। लोग जो अपने कार्य से बंध चुके होते हैं — चाहें वे ज्यादा कमाएं या कम — *वे आमदनी अर्जन के शिकार होते हैं, न कि सम्पत्ति अर्जन के*।

आमदनी अर्जन से, आप धन के लिए अपने समय का व्यापार करने लगते हैं, जिसका अर्थ है जब तक आप स्वयं कार्य नहीं करते आप धन नहीं कमा सकते। चाहे वह कचरा

बीनने वाला हो जो $5.15 प्रति घंटे कमाए — या एक हृदय चिकित्सक हो जो $5000 प्रति घंटे कमाए — आमदनी अर्जन एक व्यापार हो जाता है जहां समय को धन के लिए बेचा जाता है। आमदनी अर्जन के अनुसार, 10 घंटे कार्य करने का मतलब है 10 घंटे का वेतन।

दुर्भाग्यवश, आमदनी अर्जन एक न खत्म होने वाला व्यापार है। इसीलिए मैं आमदनी अर्जन को धन के लिए समय का मकड़जाल कहता हूँ। इसका सबसे खराब पहलू यह है, कि जब व्यापार रुक जाता है, तब आमदनी बंद हो जाती है। तात्पर्य यह है कि यदि श्रमिक बीमार हो जाए ... या घायल हो जाए ... या दीर्घावधि हेतु कामबंदी हो जाए ... या जल जाए ... तो उनकी आमदनी बंद हो जाती है।

जब आय व्यय के बराबर हो

आइए एक धनी व्यवसायी को देखते हैं — उसे जॉन स्मिथ, मैनेजिंग डायरेक्टर का नाम देते हैं — जिनकी वार्षिक आय $1,50,000 है। सामान्य स्तर के अनुसार $1,50,000 प्रतिवर्ष की आय होना बहुत ज्यादा धन का होना माना जाता है। लेकिन जब अतिशिक्षित व्यवसायी अपने जीवन स्तर को बनाए रखने के लिए अपनी आमदनी पर आधारित हो जाए, तो वे धन के लिए समय के मकड़जाल का अनचाहा शिकार हो जाते हैं।

$1,50,000 प्रतिवर्ष आय वाले व्यवसायी का मासिक खर्च ब्यौरा

सकल आय	$	1,50,000
33% टैक्स	$	50,000
निवल वार्षिक आय	$	1,00,000
मासिक आय	$	8,500
मासिक व्यय		
2 लक्जरी कार के कर्ज	$	1,000
आवास का मार्टगेज	$	2,000
बीमा : जीवन, स्वास्थ्य, कार	$	500
निजी स्कूल में शिक्षा प्राप्त कर रहे 2 बच्चे	$	1,000
घूमना, मनोरंजन, सीजन टिकट	$	1,000
प्रतिवर्ष दो बार घूमने जाना	$	1,000
कपड़े, गहने, फर्नीचर	$	500
चर्च, दान	$	500
कन्ट्री क्लब की देयताएं	$	500
बचत	$	500
कुल मासिक खर्च	$	8,500
मासिक आय	$	8,500
शेष धन	$	-0-

अस्थायी आमदनी के गुलाम

जैसा आपने ऊपर देखा, डॉ. स्मिथ का जीवन स्तर

अच्छा है। स्वैन्की कन्ट्री क्लब का सदस्य बनने ... कोलारेडो या कैरिबेन के लेजरली क्रूज में खर्चीले स्काई अवकाश के लिए धन की चाह हममें से सबको होगी। इसीप्रकार, डॉ. स्मिथ की जीवनशैली में भी शायद यह स्वप्न ही होता, परन्तु वे इसके लिए बड़ी राशि खर्च करते हैं क्योंकि उन्होंने *इसके लिए अपनी स्वतन्त्रता गिरवी रख दी है* !

आपने देखा, डॉ. स्मिथ की आय अस्थायी है, लेकिन अपनी मर्जी के अनुसार आने-जाने की स्वतन्त्रता उन्हें नहीं है। वे अपने कार्य से बंध गए हैं, क्योंकि वे उस जीवनशैली के गुलाम हो गए हैं। इच्छा हो या नहीं, परन्तु डॉ. स्मिथ को रोज कार्यालय जाना ही पड़ता है। यदि डॉ. स्मिथ नहीं जाते हैं, तो उन्हें वेतन नहीं मिलेगा। और यदि डॉ. स्मिथ को वेतन नहीं मिलेगा, तो वे अपने ऋणों का ... कार ऋण का ... या क्रेडिट कार्ड बिल का ... या निजी स्कूल की फीस का भुगतान नहीं कर सकेंगे। इसीलिए शायद पेशेवर लोग हार्टअटैक का शिकार ज्यादा होते हैं यह कोई आश्चर्य की बात नहीं है।

घटने का इंतजार करती दुर्घटना

अच्छी आमदनी पैदा करने वाले डाक्टर का हाल क्या होगा यदि उसके हाथों में गठिया की बीमारी हो जाए और वह काम करने लायक न रह सके, जिससे उसकी आमदनी बंद हो जाए ? मुख्य मुद्दा यह है कि, यदि आपने काम करना बंद कर दिया और धन अर्जन न कर सकें तो आपका हाल क्या

होगा ? हममें से अधिकांश के पास यही समस्या होती है।

आमदनी अर्जन के साथ यही समस्या होती है — यह अस्थायी होती है। आपने काम करना बंद किया तो, आमदनी भी बंद। और यदि नौकरी से प्राप्त होने वाली आमदनी के अलावा आपके पास आमदनी का कोई दूसरा साधन नहीं है तो, आप विपत्ति में पड़ जाएगें।

बिजनेस वीक पत्रिका के अनुसार, "एक औसत वर्कर एक घर खरीदने में, कुछ बचत करने में तथा सेवानिवृत्ति के बाद मिलने वाले लाभ प्रप्रप्ति हेतु अपनी जिंदगी का आधा समय व्यतीत कर देता है। लेकिन छः महीने की बेरोजगारी ही इन सबको नष्ट कर देती है।"

"यह एक बहुत डरावनी स्थिति है ?"

रेसिड्यूअल आमदनी द्वारा स्वतन्त्रता

यदि आपकी इच्छा नहीं है तो काम पर न जाकर भी यदि आप डॉ. स्मिथ की जीवनशैली के अनुरुप सभी लाभों का आनंद उठा सकें, तो क्या यह एक बहुत बड़ी बात नहीं होगी ? यह तो आपका सत्य होने वाला दिवास्वप्न होगा ? क्या यह सही नहीं है ?

सौभाग्यवश, अस्थायी आमदनी के अलावा भी एक प्रकार की आमदनी होती है। जिसे रेसिड्यूअल आमदनी कहा जाता है, अस्थायी आमदनी के विपरीत, चाहे आप

काम पर जाएं या न जाएं पर रेसिड्यूअल आमदनी से आपको धन की प्राप्ति होती रहती है। धन के लिए समय के मकड़जाल में रेसिड्यूअल आमदनी नहीं फँसती, क्योंकि यह धन हेतु समय के व्यापार पर निर्भर नहीं है।

रेसिड्यूअल आमदनी कैसे अर्जित होती है इसके लिए एक दूसरे पेशेवर व्यक्ति का उदाहरण हमें देखना होगा। उसे हम जो. जोन्स, सी.पी.ए. के नाम से पुकारेंगे। डॉ. स्मिथ की तरह ही श्री जोन्स की प्रैक्टिस भी अच्छी चलती है। लेकिन डॉ. स्मिथ के विपरीत, श्री जोन्स ने रेसिड्यूअल आमदनी के महत्व को अच्छी तरह समझा है। अपने 40 वर्षों के कैरिअर में, श्री जोन्स ने प्रतिवर्ष अपनी आय में से 10% की बचत की और चतुराई से उसका निवेश किया।

रिटायर्ड होने पर, आज श्री जोन्स के पास म्यूच्युअल फंडो में निवेश की हुई $1.5 मिलियन की राशि उपलब्ध है, जिस पर प्रतिवर्ष 10% आय होती है, यह उनकी रेसिड्यूअल आमदनी है जो डॉ.स्मिथ की अस्थायी आमदनी — $1,50,000 के समकक्ष है। हाँलाकि, दोनों की आमदनी समान है, लेकिन अर्जन के लिए दोनों ने क्या किया वह तो अलग है, जो नीचे चार्ट से प्रदर्शित है :

अस्थायी आय	विपरीत	रेसिड्यूअल आमदनी
आप धन के लिए समय का व्यापार करते हैं.	↔	आप अपने समय का उपयोग करते हैं.
धन सरल अनुपात में बढ़ता है.	↔	धन गुणकों में बढ़ता है.
यदि आप विकलांग हो गए तो आमदनी बंद हो जाती है.	↔	आमदनी सतत् जारी रहती है.
आप वास्तविक सम्पत्ति की निर्मिति नहीं करते हैं.	↔	आप वास्तविक सम्पत्ति की निर्मिति करते हैं.
समय आपका अपना नहीं होता है.	↔	समय की पूर्ण स्वतन्त्रता.
इसे आप प्राप्त करते हैं.	↔	यह अपने आप मिलती है.
जब कार्य बंद, आमदनी बंद हो जाती है.	↔	आमदनी जारी रहती है.

अब मैं आपसे पूँछता हूँ, आप कौनसी आमदनी प्राप्त करना चाहेंगे — अस्थायी आमदनी? ... या रेसिड्यअल आमदनी ? उत्तर स्वत: स्पष्ट है ।

वास्तविक सम्पत्ति का अर्जन

सम्पत्ति का अर्जन — जो आमदनी अर्जन का विरोधी है — धन के लिए समय के मकड़जाल की सीमा में नहीं आता क्योंकि यह लिवरेज की धारणा पर आधारित है । वास्तविक सम्पत्ति अर्जन करने का एकमात्र तरीका है अपने समय, धन व प्रयासों का सदुपयोग करना, जिससे 10 घंटे के

कार्य में 100 ... या शायद 1000 घंटे का वेतन मिल सके।

आप जानते ही हैं कि धनवान और अधिक धनवान हो जाता है, क्योंकि वे अपने धन का निवेश समय पर करके लिवरेज का फायदा उठाते हैं। जैसा कि मैंने अपनी दूसरी पुस्तक में बताया है, आप दूसरे स्थान पर आनेवाले प्रतियोगी को अपनी शक्ति से पहले स्थान पर नहीं ला सकते हैं। कई करोड़पति लोगों ने अपनी आमदनी में 20% की बचत कर उसे वर्ष-दर-वर्ष चतुराई से निवेश करके अपने भविष्य को सुरक्षित किया है। अपने धन को समय पर निवेश करें, जिससे वह आपके लिए कार्य करे — इसी तरीके से धनी व्यक्ति और अधिक धनी बनते हैं तथा धनी बने रहते हैं।

आमदनी अर्जन और सम्पत्ति अर्जन के मध्य यही एक बड़ा अंतर है। आमदनी अर्जन अस्थायी है — आपको कार्य करना होगा — अन्यथा आपकी आमदनी नहीं होगी। सम्पत्ति अर्जन स्थायी होता है — अपने लिए कार्य करने हेतु, अपने धन और समय का निवेश कर आप धन के मकड़जाल से बचे रहते हैं।

अपने समय की लिवरेजिंग करना

अब, मैं समझता हूँ कि कुछ थोड़े से लोग, यथोचित रूप से वही करते हैं जो कि मि. जोन्स, सी.पी.ए. ने किया, अपनी मासिक बचत को डेढ़ करोड़ डॉलर में परिवर्तित कर दिया। लेकिन वास्तविकता यह है, कि आपके धन की लिवरेजिंग ही वास्तविक सम्पत्ति अर्जन का एकमात्र जांचा व परखा तरीका नहीं है। वास्तविक सम्पत्ति अर्जन का दूसरा

तरीका है, आपके समय को बरबाद करने की अपेक्षा उसका सदुपयोग से निवेश क़र लिवरेज करना।

हम सभी जानते हैं कि, *समय ही धन है* ? लिवरेज के सामर्थ्य से, यह पहले की अपेक्षा ज्यादा स्पष्ट हो रहा है। लेकिन यह सत्य है कि हम सभी के पास एक समान धन नहीं होता है।

लेकिन समानता केवल एक ही हैं, हम सभी के पास समान समय का उपलब्ध होना। अब मैं आपको समझाना चाहता हूँ कि आपके धन को निवेश कर सम्पत्ति अर्जन करने के संदर्भ में यह पुस्तक नहीं है। यह तो आपके समय को निवेश कर सम्पत्ति अर्जन के संदर्भ में है क्योंकि जब आप भली-भांति निवेश करते हैं तो समय, धन की बराबरी क़र लेता है।

इससे कोई फर्क नहीं पड़ता है कि कोई व्यक्ति अरबपति है या भिखारी, हमारे पास समान समय उपलब्ध होता है, ... एक दिन में 24 घंटे ... एक सप्ताह में 168 घंटे ... एक माह में 672 घंटे ... एक वर्ष में 8,064 घंटे।

सम्पत्ति अर्जन का मूल सिद्धान्त अधिक समय अर्जन करना नहीं है, क्योंकि यह तो असम्भव है। मूल सिद्धान्त तो यह है कि हम उपलब्ध समय का पूर्ण उपयोग करें, आप सहमत ही होंगे ?

हम सब खुशनसीब हैं कि, अपनी सम्पत्ति (जो हममें से कई के पास थोड़ी होती है) के लिवरेज करने के स्थान पर आज हमें अपने समय (जो सबके पास समान होता है) को

लिवरेज करने का तरीका उपलब्ध है।

सौभाग्य से, आज एक लिवरेज सिस्टम उपलब्ध है जहाँ लीनियर सिस्टम जिसमें ज्यादा समय में थोड़े से धन को प्राप्त करने के स्थान पर थोड़े से समय में ज्यादा धन प्राप्त किया जा सकता है।

क्या आप गलत सिस्टम की कॉपीकैटिंग कर रहे हैं ?

यह तो सही है, कि ड्युपांट या रॉकफेलर के उपनाम सहित हमने जन्म नहीं लिया है। बिल गेट्स या चुक फ्रैनी की तरह, हम जीनियस बनकर भी नहीं जन्मे हैं। मायकल जॉरडन अथवा टॉम क्रूज जैसी योग्यता भी हममें नहीं है।

हम अक्सर यह समझ लेते हैं कि जिंदगी में लॉटरी जीतने से ही सम्पत्ति का अर्जन होता है — यह तो अच्छी योग्यता वाले लोगों या भाग्यशाली लोगों के लिए होता है ... लेकिन आप और मेरे जैसों के लिए यह विश्वसनीय तौर पर नहीं होती है।

यह बकवास है !

हमें सीमित सोच की विचारधारा में नहीं जीना चाहिए। यह एकदम विकृत विचारधारा है, और हमें इस प्रकार की नकारात्मक विचारधारा से तत्काल ही बाहर निकलना होगा।

वास्तविकता तो यह है कि अधिकांश व्यक्ति यह मान लेते हैं कि वे सम्पत्ति अर्जन नहीं कर सकते हैं, *जब कि वे कर सकते हैं।* ज्यादातर लोग सम्पत्ति का अर्जन नहीं करते हैं इसका कारण यह है कि सम्पत्ति अर्जन के सिस्टम की कॉपी करने के बारे में उन्हें कभी बताया ही नहीं गया होता

है। तात्पर्य यह है कि हममें से बहुत से लोग गलत प्लॉन की कॉपीकैटिंग करते रहे हैं। सम्पत्ति अर्जन के लिए कॉपी करने के लिए मॉडल का पता नहीं होने से, जो दूसरे करते हैं हम भी उसी की कॉपी करने लगते हैं — हम नौकरी करने लगते हैं! ज्यादा लोग जो करते हैं वही हम करने लगते हैं ... और परिणामस्वरुप, हम भी वही अर्जन करते हैं जो दूसरे करते हैं।

मैं नौकरी को दोष नहीं दे रहा हूँ

कृपया यह समझ लीजिए की मैं नौकरियों पर प्रहार नहीं कर रहा हूँ, वरन् नौकरी से प्राप्त परिणामों को दोष दे रहा हूँ। यदि नौकरियाँ वास्तविक सम्पत्ति को निर्मित करतीं, तो नौकरी करना अच्छा है यह राय देने वाला मैं पहला व्यक्ति होता। लेकिन ऐसा है नहीं — केवल वास्तविकता का भ्रम है।

कॉपीकैट एक्सपोनेशियल ग्रोथ है, न कि लीनियर ग्रोथ

सत्य यह है कि, जब तक आप आय अर्जन के सिस्टम की कॉपीकैटिंग करेंगे तब तक आप वास्तविक सम्पत्ति का अर्जन नहीं कर सकेंगे, क्योंकि यह लीनियर ग्रोथ पर आधारित है, जो लिवरेज्ड ग्रोथ पर आधारित सम्पत्ति अर्जन का उल्टा होता है।

अगले अध्याय में लीनियर ग्रोथ की सीमाओं पर हम चर्चा करेंगे, और चर्चा करेंगे कि यदि हम वास्तविक सम्पत्ति का अर्जन कर पूर्णतः चिंतामुक्त होना चाहते हैं तो हमें लिवरेज सिस्टम की कॉपीकैटिंग करना प्रारंभ करनी चाहिए।

अध्याय 3

लीनीयर ग्रोथ :
धन के लिए समय का व्यापार

अध्याय 3

लीनियर ग्रोथ :
धन के लिए समय का व्यापार

रोज काम करें,
जंगल में रहें :
जब मौत आए,
आसमान में जगह ढूँढ़ें ।

- जो हिल,
1920 यूनियन ऑरगनाईजर

मैं अपने सेमिनारों में लोगों से कहता हूँ कि अधिकांश वर्कर 40/40/40 प्लॉन पर काम करते हैं — अर्थात वे सप्ताह में 40 घंटे कार्य करते हैं ... और 40 वर्षों तक कार्य करते हैं ... और जब वे रिटायर होते हैं तो वे रिटायरमेंट डिनर पाते हैं, साथ ही उन्हें मिलती है $40 की एक घड़ी ।

लेकिन बहुत तेजी से बदलने वाले इस संसार में, आज 40/40/40 प्लॉन की उपयोगिता समाप्त हो चुकी है । हममें से अधिकांश आज 50/50/50/50 प्लॉन पर काम करते हैं।

आज हम सप्ताह में 50 घंटे काम करते हैं ... वर्ष में 50 सप्ताह काम करते हैं ... 50 वर्षों तक कार्य करते हैं ... और जब रिटायर होते हैं तो आज प्राप्त हो रहे धन के स्थान पर 50% को प्राप्त करते हैं ।

धन की ट्रेडमिल के लिए समय

50/50/50/50 का प्लॉन आमदनी अर्जन का एक बेहतरीन उदाहरण है क्योंकि यह लीनियर ग्रोथ पर आधारित है । लीनियर ग्रोथ की गणना करने का गणित बहुत ही आसान है:

H *(घंटे का वेतन)* **X N** *(कार्य कृत घंटो की संख्या)* **= I** *(आमदनी)*

लीनियर की परिभाषा है "निवेश की समानुपाती प्राप्त आय होती है ।" कहावत है, जो बोएगें वही काटेंगे — न कम, न ज्यादा । लीनियर आय ग्रोथ में, समय का एक यूनिट धन के एक यूनिट के बराबर होता है । जिसके परिणाम स्वरूप, लीनियर ग्रोथ में आय को बढ़ाने का आधार है ज्यादा घंटे कार्य करना ।

अब, एक नजर से तो, लीनियर ग्रोथ अच्छी लगती है। इससे उन्हें लाभ होता है जिन्हें प्रति घंटा वेतन ज्यादा मिलता हो और जो ज्यादा घंटे काम करने के लिए तत्पर हों । लेकिन लीनियर ग्रोथ आधार पर आमदनी करने वाले वर्कर की समस्या यह है कि उनकी आय हमेशा बंधी रहती है, चाहें वे प्रतिघंटा कितना ही अधिक क्यों न कमाते हों ।

पेंटर और पेशेवर

लीनियर ग्रोथ की सीमाओं से अवगत कराने के लिए हम यहाँ एक उदाहरण देखेंगे। अलग-अलग पेशों से सम्बद्ध मेरे दो मित्र हैं — एक पेंटर, दूसरा डॉक्टर।

पेंटर का नाम है गैरी, क्लियरवाटर, फ्लोरिडा में मेरे निवास के समीप ही उसका पेंटिंग और वॉलपेपर का छोटा सा व्यवसाय है। गैरी बहुत मेहनती है। बहुत सुबह काम शुरू कर देर रात तक वह काम करता रहता है। साप्ताहिक छुट्टियों में भी वह काम करता है।

जब गैरी किसी काम के लिए टेंडर भरता है, तो वह अपने कार्य का रेट $12 के हिसाब से लगाता है। लेकिन यात्रा समय, हार्डवेअर दुकान के चक्कर, और ऐसे अन्य का हिसाब करने पर यह रेट $10 होता है। यदि गैरी को प्रतिदिन 10 घंटे काम मिले, सप्ताह के 6 दिन काम मिले, तो वह वर्ष में निम्नानुसार आय अर्जित करेगा :

1 X $10 = *$10 प्रति घंटे*
60 घंटे प्रति सप्ताह = *$600 प्रति सप्ताह*
50 सप्ताह प्रति वर्ष = *$30,000 प्रति वर्ष*

अब, $30,000 प्रति वर्ष की आय कुछ नहीं होती है। बहुत सारे लोग $30,000 प्रति वर्ष कमाना चाहते होंगे। लेकिन गैरी के लिए यह उसी वर्ष में संभव होगा जब एक के बाद एक अच्छा काम मिलता जाए। लेकिन इसके लिए गैरी

ने क्या मूल्य अदा किया है यह देखिए :

- ✓ अपने बच्चों और पत्नी के साथ बिताने के लिए उसे सप्ताह में केवल एक ही दिन मिलता है।
- ✓ कितना भी परिश्रम क्यों न करे वह कभी भी वर्ष में $30,000 से ज्यादा की राशि नहीं कमा सकेगा।
- ✓ जब उसे अपनी मर्जी से समय बिताने का मौका मिलेगा, और जब वह ऐसा करना चाहेगा तब वह बुरी तरह से थक चुका होगा।
- ✓ लीनियर ग्रोथ के आधार पर होने वाली आमदनी का सबसे खराब पहलू यह है कि: *अपने किए गए कार्य के लिए गैरी को केवल एक बार ही भुगतान मिलेगा।* इसका मतलब यह है कि एक बार अंतिम चेक मिल जाने के बाद वह पुन: धन के लिए समय की ट्रेडमिल में आ जाता है।

पेशेवर लोग भी ऊँचे दामों पर घर रंगने वाले पेंटरों से ज्यादा अलग नहीं होते

आइए हम अब पुन: जॉन स्मिथ, एम.डी. से मिलते, जो अपनी मेडिकल प्रैक्टिस से वर्ष के दौरान $1,50,000 की

कमाई करते हैं । डॉ. स्मिथ एक जनरल प्रैक्टिशनर हैं जिनकी निजी प्रैक्टिस हैं । यद्यपि कि, उनके चार पूर्णकालिक कर्मचारियों में से दो रजिस्टर्ड नर्से हैं, परन्तु डॉ. स्मिथ को मरीज स्वयं देखने पड़ते हैं । अत:, वह दिन में आठ घंटे काम करते हैं, सप्ताह में छह दिन रोगियों को देखते हैं... उसके बाद प्रतिदिन दो घंटे कागजी कार्रवाई पूरी करते हैं... और प्रत्येक महीने के दो रविवार व्यापारिक मामलों पर व्यतीत करते हैं ।

आमदनी को बढ़ाने के लिए डॉ. स्मिथ के पास एक ही रास्ता है, वह है अपने काम के घंटो को बढ़ाना । लेकिन वे तो अभी ही प्रतिदिन 10 घंटे काम करते हैं, और जब वे घर लौटते हैं तो वे पूरी तरह से थके होते हैं, अपने बच्चों के होमवर्क कराने या बच्चे का खेल देखने के लिए भी वे नहीं जा पाते हैं — मतलब यह है कि वे अपने कार्य घंटे नहीं बढ़ा सकते ।

अपने काम का गुलाम

यह सही है, कि डॉ. स्मिथ बहुत अधिक धन कमाते हैं। अपने काम के गुलाम हैं ! वे इसमें अपने आप को जकड़ा पाते हैं ! वे हतोत्साही ... गुस्सैल ... और दु:खी हैं ...

लेकिन उन्हें मालूम नहीं है कि क्या करना चाहिए। अतः, वे रोजाना इसी कार्यक्रम को दोहराते हैं, धन के लिए समय का व्यापार, और आशा करते हैं कि भविष्य कुछ सुनहला होगा, — पर वे यह भी जानते हैं कि ऐसा कुछ नहीं होगा।

लीनियर ग्रोथ पर आधारित आय के साथ यही समस्या होती है — यदि आप स्वयं काम नहीं करते हैं, तो काम पूर्ण नहीं होता है। यदि काम पूर्ण नहीं होगा, तो आपको भुगतान नहीं मिलेगा। भुगतान प्राप्त करने का एक ही तरीका है कि काम को लगातार करते रहो। ईश्वर ने पेंटर और डॉक्टर को यह आश्वासन नहीं दिया है कि वे कभी बीमार या घायल नहीं होंगे और छुट्टी नहीं लेंगे!

आपकी ट्रेडमिल आपको क्या देती है ?

आपकी स्थिति क्या है — क्या आप धन के लिए समय की ट्रेडमिल में हैं ? यदि ऐसा है, तो आपकी ट्रेडमिल आपको कितना वेतन देती है ? नीचे व्यवसायों और उनमें प्राप्त होने वाले औसत वार्षिक वेतन की एक सूची दी जा रही है, जो *परेड मैगजीन* की वार्षिक रिपोर्ट में *"लोग कितना कमाते हैं"* शीर्षक से प्रकाशित हुयी थी। आइए देखें आपकी वार्षिक आय अन्य व्यवसायों के मुकाबले कितनी है:

1996 में यू.एस.ए.में नौकरियों में औसत वेतन

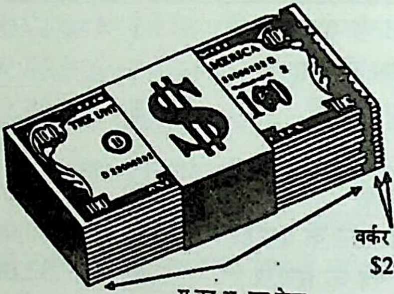
व्यवसाय		वार्षिक वेतन
अस्पताल के सफाई कर्मी	$	17,000
हाय स्कूल शिक्षक	$	33,500
कारपोरेट अटार्नी	$	85,500
सचिव	$	16,000
सेल्स क्लर्क	$	10,000
यूनायटेड स्टेट के प्रेसीडेंट	$	200,000
समाचार पत्र के रिपोर्टर	$	32,000
ट्रैवेल एजेंट	$	28,000
चिकित्सक	$	141,000
मिनिस्टर	$	23,500
एकाऊंटेटं	$	39,000

☆ यू.एस. में परिवार की औसत आमदनी — $ 38,962

आप आश्चर्यचकित हैं कि आपकी आमदनी का स्तर अन्य नौकरियों में मिलने वाले वेतन से कैसा है ? आप और भी अधिक आश्चर्यचकित होंगे जब आप अपने वार्षिक वेतन की तुलना किसी बड़ी कम्पनी के मुख्य कार्यकारी अधिकारी के वेतन से करेंगे।

जरा देखिए कि वर्ष 1996 के दौरान एक औसत वर्कर के वेतन से एक मुख्य कार्यकारी अधिकारी का वेतन कितना था :

मुख्य कार्यकारी अधिकारी और वर्कर के
वेतन के मध्य अंतर



1996 मु.का.अ. वेतन = **$ 3.7** मिलियन
वर्कर का वेतन = **$ 20,000**
अनुपात = **187** से **1**

क्या यह आश्चर्यजनक नहीं है कि कम्पनी में एक व्यक्ति को $3.7 मिलियन मिलें, और उसी कम्पनी में अन्य रैंक व फाईल वर्करों को केवल $20,000 मिलें ? यह कैसे संभव है ? यह आप स्वयं अपने से पूछें।

धन के लिए समय के मकड़जाल को लिवरेज से तोड़ना

मैं आपके प्रश्न का उत्तर एक शब्द में दे सकता हूँ — लिवरेज। जब एक सामान्य वर्कर अपने समय का धन से सौदा करता है तो, उसकी आमदनी लीनियर फैशन से बढ़ती

है। समय का एक यूनिट धन के एक यूनिट के बराबर हो जाता है। वर्कर अपने एकल प्रयासों के लिए, 100% भुगतान पाता है।

जबकि दूसरी ओर, मुख्य कार्यकारी अधिकारी, अपने समय और योग्यता का लिवरेज अपने कर्मचारियों के द्वारा करता है। अपने एकल प्रयास के लिए 100% भुगतान प्राप्त करने के स्थान पर वह, अपने सभी कर्मचारियों के प्रयासों का प्रतिशत प्राप्त करता है। जे.पॉल गैटी यही तो उस वक्त प्राप्त कर रहे थे, जब उन्होंने कहा था कि, *"अपने 100% के स्थान पर मैं 100 व्यक्तियों के प्रयासों का 1% प्राप्त कर रहा हूँ।"* यही वजह है कि लिवरेज इतना अधिक सामर्थ्यवान है — एक समूह के सभी लोगों के प्रयासों का एक थोड़ा सा हिस्सा आप प्राप्त करते हैं।

एक उत्कृष्ट उदाहरण है हरशे कैंडी बार। प्रत्येक कैंडी पर हरशे का लाभ शायद एक या दो पेनी ही था। लेकिन प्रत्येक वर्ष वे विश्व भर में करोड़ों की संख्या में हरशे कैंडी बार की बिक्री करते हैं। इसी वजह से हरशे कैंडी बार के निर्माता, मार्स, इन. प्रतिवर्ष एक बिलियन से ज्यादा का लाभ कमाते हैं। यही कारण है कि हरशे के मुख्य कार्यकारी इतनी बड़ी तनख्वाह पाते हैं।

सन्यासी और आरी

लिवरेज की धारणा सन्यासी और आरी की कहानी पर आधारित है। एक दिन एक वृद्ध सन्यासी आरी खरीदने के

लिए पहाड़ों में स्थित अपनी गुफा में से बाहर निकल स्थानीय हार्डवेअर स्टोर्स में गया।

"मैं अपनी गुफा से आया हूँ और अपने लिए एक नयी गुफा बनाना चाहता हूँ" सन्यासी ने युवा सेल्स क्लर्क से कहा। *"तुम्हारे पास जो सबसे अच्छी आरी है वह मुझे चाहिए है — उसकी कीमत की फिक्र न करो।"*

युवा सेल्स क्लर्क गोदाम में गया और एक नई चमचमाती यांत्रिक आरी ले आया। *"बाजार में उपलब्ध यह सबसे अच्छी आरी है,"* सेल्स क्लर्क विश्वास से बोला। *"यह पेड़ों को ठीक उसी तरह काट देगी जैसे चाकू मक्खन को। मेरी गारंटी है कि यह एक महीने के काम को एक दिन में कर देगा अन्यथा आपके पैसे मैं अपने वेतन में से वापिस कर दूंगा।"*

उत्साही सन्यासी ने क्लर्क को भुगतान किया, और नई चमचमाती आरी लेकर पुनः पहाड़ों की ओर चल दिया।

ठीक एक महीने के बाद जब क्लर्क शेल्फ पर सामान लगा रहा था उसने गुस्से से भरी हुयी सन्यासी की आवाज सुनी। *"अरे, सुनो, मैं इस आरी को वापिस करने के लिए आया हूँ और मुझे अपने पैसे वापिस चाहिए, जैसा कि तुमसे आश्वासन दिया था।"*

क्लर्क वृद्ध सन्यासी को एकटक देखता ही रह गया — उसे देख कर बड़ा आश्चर्य हुआ! प्रतीत होता था कि सन्यासी कई सप्ताह से सोया न हो। उसके कपड़े फटे हुए और खून व पसीने से सने हुए थे। ऐसा प्रतीत होता था कि

वह मृत्यु के दरवाजे तक पहुँच चुका हो ।

"आपको क्या हुआ है ? आप परेशान दिखाई दे रहे हैं?" क्लर्क ने धीमे से कहा ।

उस वृद्ध सन्यासी ने अपनी सारी ताकत लगाकर उस आरी को उठाकर काऊंटर पर रखा और कहा, *"क्या यही बेकार आरी तुमने मुझे बेची थी । तुमने कहा था कि एक महीने का काम एक दिन में यह आरी कंर देगी । मैं इस यन्त्र का उपयोग 30 दिनों तक करता रहा और मैं एक दिन का काम इससे एक माह में भी नहीं कर पाया। मुझे अपने पैसे वापिस चाहिए ।"*

आश्चर्यचकित क्लर्क ने माफी मांगी और कहा, *"निश्चय ही जबान, जबान होती है । मुझे कृपया इस आरी को एक बार देख लेने दीजिए । हो सकता है कि मैं बता सकूं कहाँ गलती हुयी है ।"*

क्लर्क ने यांत्रिक आरी की रस्सी को शीघ्रता से खींचा ... और वह आरी जोर की आवाज करते हुए खुल गयी — "ब-र-र-र-र-र-र-र !!"

वह सन्यासी काऊंटर से एकदम डरकर पीछे हटा, जैसे उसके शरीर में जान ही न रह गयी हो, आवाज करती हुयी आरी को देखते हुए वह चिल्लाया, "यह आवाज कैसी है?"

लिवरेज के संबंध में सीख

यांत्रिक आरी को बिना खोले हुए ही पेड़ को काटने के बाबत क्या आप सोच सकते हैं ? इसमें कोई आश्चर्य नहीं है कि सन्यासी ठगा सा रह गया । इस कहानी का संकेत यह है

कि लिवरेज एक उपयोगी औजार है, लेकिन उसी समय जब हम उसका सही उपयोग करें।

निश्चय ही समय और प्रयासों के लिवरेज के लिए यांत्रिक आरी एक महत्वपूर्ण औजार है। आपने किसी बड़े पेड़ की बड़ी शाखा को सामान्य आरी से काटा होगा, तभी आप मेरी बात समझेंगे। कहानी की विडम्बना यह है कि लिवरेज का एक शक्तिशाली औजार सन्यासी के हाथ में था। परन्तु उसका उपयोग कैसे करना है, यह उसे नहीं मालूम था! दूसरे शब्दों में, योग्यता या प्रयास की कमी उसकी असफलता का कारण नहीं थी। उसकी असफलता ज्ञान की कमी के कारण थी!

सामान्य व्यक्ति के बारे में भी यही कहा जा सकता है। लिवरेज के सामर्थ्य से, हम थोड़े से प्रयास से कम समय में ही अपने लक्ष्यों को प्राप्त कर सकते हैं। हम, एक महीने के काम को एक दिन में कर सकते हैं। लेकिन लिवरेज के सामर्थ्य का पूरा लाभ लेने के लिए, हमें इसके अस्तित्व का ज्ञान होना आवश्यक है। अन्यथा, हमारी भी स्थिति सन्यासी की तरह ही होगी — और अपने समय व प्रयासों की लिवरेजिंग करते हुए चतुराई से काम करने के स्थान पर, हम धन के लिए समय खर्च करते हुए कठिन परिश्रम करते रहेंगे।

क्या यही कारण नहीं है कि, 65 की उम्र को प्राप्त करते-करते व्यक्ति मर नहीं जाता है ... मृतप्राय हो जाता है ... देश, परिवार या चर्च पर आश्रित हो जाता है —

अधिकांश लोग लिवरेज प्लॉन के स्थान पर लीनियर प्लॉन की कॉपीकैटिंग करते हैं ?

ज्ञान पहला कदम है

उचित परिस्थितियों में उचित प्रकार के लिवरेज की कॉपीकैटिंग कर, हम पहाड़ों को भी हटा सकते हैं ... और करोड़ों कमा सकते हैं ।

प्रश्न यह है कि, *"सम्पत्ति अर्जन के किस सिस्टम की कॉपीकैट आप करना चाहते हैं?"*

क्या आप सम्पत्ति अर्जन के लीनियर सिस्टम की कॉपीकैट करना जारी रखेंगे और वृद्ध सन्यासी की तरह, अधिक प्रयास पर थोड़ी सी प्राप्ति चाहेंगे ?

या आप युवा क्लर्क की तरह होना चाहेंगे और लिवरेज की यांत्रिक आरी को चलाना सीखना चाहेंगे ?

यही सब कुछ आप अगले अध्याय में पढ़ेंगे — हमारे समय और प्रयासों के लिवरेज के लिए प्रमाणित तरीके जिससे कि हम धन के लिए समय के मकड़जाल में से बाहर निकल सकें — हमेशा के लिए — और इच्छित वित्तीय स्वतन्त्रता को प्राप्त कर सकें ।

अध्याय 4

लिवरेज ग्रोथ : चतुराई से काम करें, न कि परिश्रम से

अध्याय 4

लिवरेज ग्रोथ :
चतुराई से काम करें, न कि परिश्रम से

केवल व्यस्त रहना ही काफी नहीं है,
चींटियां भी व्यस्त रहती हैं। प्रश्न यह है
कि, हम किस लिए व्यस्त हैं ?

— हेनरी डेविड थोरियू

अगस्त, 1988 में, अटलांटा के असा कैन्डलर नामक एक ड्रगिस्ट को कार्बोनिटेड फाऊंटेन ड्रिंक जिसे कोका-कोला नाम से जाना जाता था के अधिकार हेतु $2000 की राशि नकद में दी गयीं।

अटलांटा क्षेत्र में कोका-कोला अत्यंत सफल था, और शताब्दी के प्रारंभ तक दक्षिण में दवाई की प्रत्येक दुकान में एक सोडा फाऊंटेन लगा होता था जहाँ ग्राहक 5 सेंट का भुगतान करके शीतल कोक को आराम से बैठ कर पी सकता था।

कैन्डलर ने एक महत्वपूर्ण निर्णय लिया, जिसके अनुसार उन्हें कोका-कोला को एक छोटी क्षेत्रीय कम्पनी से एक बड़ी

अन्तरराष्ट्रीय कम्पनी में परिवर्तित करना था। कैन्डलर ने निर्णय लिया कि लिवरेज के एक तरीके — बॉटलिंग — से कम समय व थोड़े से प्रयासों से उनकी कम्पनी ज्यादा धन कमा सकती है !

कोक इंटरनेशनल की सफलता का राज

कैन्डलर के निर्णय – कोक की बॉटलिंग करने के पीछे एक छोटी सी कहानी है। एक दिन कैन्डलर का एक अच्छा दोस्त उनके कार्यालय में आया और उसने उनसे कहा कि, एक अच्छी रकम प्राप्त होने पर वह कोका-कोला के लाभ को वहुत अधिक बढ़ाने वाला तरीका बताएगा।

दोनो मित्रों ने दिन भर चर्चा की और कैन्डलर की जिज्ञासा जब अपने चरम स्तर पर पहुँच गयी, तो उन्होंने एक चेक लिखा। मित्र ने उस चेक को स्वीकार कर लिया और विश्व में तहलका मचाने के लिए वह कैन्डलर के कान में फुसफुसाया – विश्व में प्रसार करो: *बॉटल में भरो !* सौभाग्य से कैन्डलर ने दोस्त की सलाह मान ली। और अब तो शेष, केवल इतिहास है।

समय और स्थान की लिवरेजिंग

बॉटल में भरो !

एक क्षण के लिए इन शब्दों के सामर्थ्य पर विचार कीजिए। बोतलों में कोक के आने से पहले, आपको स्थानीय सोडा फाऊंटेन पर जाकर आर्डर देना होता था — या

इसके बिना रहना होता था। बॉटलिंग के पूर्व, कोक की बिक्री में बढ़ोत्तरी सोडा फाऊंटेन की संख्या में वृद्धि पर ही संभव थी।

बॉटलिंग से सब कुछ बदल गया। कोक का आनंद लेने के लिए अब ग्राहक को सोडा फाऊंटेन तक जाने की जरुरत नहीं रही, क्योंकि, वास्तविकता यह है कि जब ग्राहक कोक के छ: पैक घर ले आता है, तो वह अपने साथ सौडा फाऊंटेन ही घर ले आता है!

परिणाम स्वरुप, आज विश्व भर में कोई भी, दिन या रात किसी भी समय, ताजगी देने वाले ड्रिंक कोका-कोला का आनंद ले सकता है। यह इसलिए संभव हुआ क्योंकि कोका-कोला कंपनी के पास अपने उत्पाद की बॉटलिंग करने के लिए स्थान, प्रयास और समय के *लिवरेज* का प्रयोग करने की स्वतंत्रता थी।

लिवरेज क्या है ?

लिवरेज का मूल शब्द है — लिवर — जो फ्रेंच के पुराने शब्द "जिसका अर्थ है आसान करना," से आया है, जो लिवरेज के सामर्थ्य का सही विवरण देता है। कुछ लिवर या उपकरणों का चतुराई से उपयोग करने से, कठिन कार्य भी कम समय में थोड़े से प्रयास से किए जा सकते हैं, इस प्रकार उन्हें "आसान" करके।

लिवरेज का उपयोग किए बिना कार के इंजिन को बदलने में लगने वाले प्रयास की कल्पना कीजिए। आपकी

कार के इंजिन को उठाने के लिए कितने सुदृढ़ व्यक्तियों की जरूरत होगी — 5 ? 10? या अधिक?

जरा सोचिए आपका लोकल कार मैकेनिक इस कार्य को बड़ी सरलता से कम समय और थोड़े से प्रयास से करता है। पहले वह इजिंन के ऊपर ऑयल लगी हॉइस्ट को लाएगा और फिर रस्सियों से इंजिन को बांधेगा, फिर इसे विद्युत शक्ति से चलने वाली मोटर से कनेक्ट करेगा। केवल एक बटन दबाते ही इंजिन कुछ ही सेंकेंडस में बाहर निकल आएगा।

यही लिवरेज का सामर्थ्य है — समय, प्रयास और धन का चरम उपयोग कर यह उत्पादकता को बढ़ा देता है।

लिवरेज का उपयोग कारपोरेशन कैसे करते हैं

सदियों से बड़े उद्योगों में लोग अपने काम को "आसान" करने में — अर्थात अधिक उत्पादक और अधिक लाभप्रद बनाकर — लिवरेज की धारणा का उपयोग करते रहे हैं। वास्तव में उत्पादकता को यही बढ़ाता है — परिश्रम से काम करने की जगह चतुराई से काम करना जिससे कि कम समय में ज्यादा धन कमाया जा सके।

व्यापार मालिकों द्वारा कर्मचारियों की नियुक्ति करना एक प्रत्यक्ष तरीका है। विश्व की सभी बड़ी कम्पनियाँ — फोर्ड मोटर कम्पनी से लेकर सोनी तक — एक व्यक्ति से प्रारंभ हुयी थीं, जिन्होंने समय और योग्यता का लिवरेज

कर्मचारियों के द्वारा किया।

उदाहरण के लिए, यदि हेनरी फोर्ड ने स्वयं एक मॉडल "टी" का निर्माण किया, तो वे 100% लाभ कमा सकते थे। लेकिन वे जानते थे कि अकेले काम करने से वे वर्ष में केवल एक या दो कार ही बना सकेंगे। फोर्ड बहुत चतुर थे, उन्होंने अपने सिस्टम की कॉपीकैट अपने कर्मचारियों को सिखाकर अपने समय और योग्यता का लिवरेज किया। लिवरेज के सामर्थ्य का लाभ उठाकर, फोर्ड आज हजारों कारें प्रतिवर्ष बना रहे हैं — इतिहास के एक सबसे धनी व्यक्ति बन गए हैं !

रियल एस्टेट बिक्री में वास्तविक चतुराई

रियल एस्टेट कम्पनियाँ वर्षों से लिवरेज धारणा का उपयोप कर फायदा उठाती रही हैं, लेकिन कर्मचारियों की लिवरेजिंग के स्थान पर, वे स्वतन्त्र रूप से काम करने वाले ठेकेदारों की लिवरेजिंग करती हैं। (जिन्हें रियल एस्टेट एजेंट के नाम से जाना जाता है)।

आइए देखते हैं कि कैसे एक रियल एस्टेट व्यवसायी जिनका नाम टेड है ने लिवरेज का उपयोग कर कम समय में ज्यादा धन कमाया। टेड रियल एस्टेट में पिछले 20 वर्षों या अधिक समय से व्यापार करता रहा है। जब उसने प्रारंभ किया था, तो वह एक माह में एक घर बेच पाता था। लेकिन कुछ वर्षों में टेड ने अपने व्यापार में दक्षता प्राप्त करली। पाँच वर्षों के व्यापार के बाद, वह एक वर्ष में औसतन 50 घर बेच

पाने में सक्षम हुआ ।

अब टेड स्वयं कितना ही परिश्रम क्यों न करले वह सप्ताह में एक से ज्यादा घर बेच नहीं पाता है । क्योंकि प्रतिदिन उसे कितने ही घर दिखाने पड़ते हैं । कई जगह तो वह सप्ताह में केवल एक बार ही जा पाता है । अत:, उसने एक कार्यालय खोलने का निर्णय लिया ।

टेड ने रियल एस्टेट के क्षेत्र में कार्य करने वाले अपने कुछ मित्रों को अपने कार्यालय में काम करने के लिए नियुक्त कर लिया । कुछ वर्षों के अन्दर उसने 20 बड़े रियल एस्टेट एजेंटों की टीम बना ली । इनमें से प्रत्येक एजेंट वर्ष में 50 घर बिकवाता है, जिसका मतलब है उसका कार्यालय एक वर्ष में 1000 से ज्यादा घर बेच रहा है ।

अब देखिए, लिवरेज ने टेड के लिए क्या किया । स्वयं अपने आप, टेड केवल 50 घर बेच पाने में सक्षम था । दूसरे एजेंटो के समय व योग्यता की लिवरेजिंग करने से, टेड अब 1000 से ज्यादा घर बेच पा रहा है — यदि वह अकेला काम करता रहता तो उसके लिए यह असंभव था । लिवरेज का उपयोग कर, कम समय काम करने पर भी उसकी उत्पादकता 20 गुना ज्यादा हो गयी है । यही इस मुहावरे का भी अर्थ है, "चतुराई से काम करें, न कि परिश्रम से ।"

फ्रैन्चाइजिंग से लिवरेज

फ्रैन्चाइजिंग में लिवरेज की धारणा का उपयोग रियल एस्टेट कार्यालयों की अपेक्षा बड़े स्तर पर किया जाता है । हांलाकि, फ्रैन्चाइजिंग वर्षों से होती रही है, परन्तु एक मान्य

व्यापार के रूप में इसकी पहचान 1950 के पूर्वार्द्ध तक नहीं हो सकी थी, जब रे क्रोक नाम के एक मिल्क शेक उपकरण बेचने वाले एक सेल्समैन ने मैकडोनाल्ड नामक एक फ्रैन्चाइज फास्ट-फूड रेस्टोरेन्ट खोल कर इसकी शुरुआत की। रे क्रोक ने फ्रैन्चाइजिंग का आविष्कार नहीं किया। लेकिन इसमें दक्षता हासिल की। रे क्रोक ने यह जान लिया था कि फ्रैन्चाइज की सफलता उसके डुप्लीकेशन (दोहरेकरण) में है। अत:, उसने त्रुटि हीन एक ऐसी प्रणाली विकसित की जो स्वयं ही फ्रैन्चाइज की सफलता से अवगत करा देती है। उन्होंने तो इससे भी आगे निकल परफेक्ट फ्रैन्चाइज के अनुसंधान पर $3 बिलियन का व्यय किया। जब कोई मैकडोनाल्ड फ्रैन्चाइज को खरीदता है, तो उसे केवल डॉट्स को कनेक्ट करना होता है। कॉपीकैटर का स्वप्न यहां सत्य हुआ!

इस संबंध में विचार करें — जब आप मैकडोमाल्ड में प्रवेश करते हैं, तो वहाँ पर फ्रेंच फ्राय मशीन होती है? बायीं ओर, सही है न? इससे कोई फर्क नहीं पड़ता कि फ्रैन्चाइज मास्को, इडाहो, या मास्को, रशिया में है, फ्रेंच फ्रांय मशीन बायीं ओर ही होगी। आप विश्वास रखिए संचालन के सारे विवरण योग्य स्थान पर दिए गए होंगे।

डुप्लीकेशन : फ्रैन्चाइजिंग की सफलता का राज

फ्रैन्चाइजिंग की धारणा बहुत आसानी से कार्य करती है क्योंकि यह अत्यंत सरल है — एकदम सरल। यहाँ केवल क्लासिक विन-विन स्थिति ही होती है जहाँ फ्रैन्चाइजर और

फ्रैन्चाइजी दोनों ही आगे बढ़ते हैं।

परीक्षण एवं गलती पद्धति के आधार पर, प्रमाणित उत्पादों (जैसे डोमिनोज पिजा) या आवश्यक सेवा (जैसे किंको कॉपियर सर्विस) के लिए डुप्लीकेट करने योग्य व्यापारिक मॉडेल फ्रेन्चाइजर ने तैयार किए हैं। सफल फ्रैन्चाइजर बनने का राज यह है कि पहले एक सफल सिस्टम को विकसित करो, फिर विस्तार से लिखो कि क्या करना आवश्यक है जिससे किसी अन्य को भी मॉडल सिखाया जा सके।

यदि मॉडल प्रमाणित है और साधारण व्यक्ति द्वारा उसकी कॉपीकैटिंग की जा सकती है, तो वह सफलतापूर्वक फ्रैन्चाइज हो सकता है। यदि, मॉडल की सफलता लाखों में एक "स्टॉर" की योग्यता पर आधारित हो तो वह सफतापूर्वक फ्रैन्चाइज नहीं हो सकती क्योंकि स्टॉर का डुप्लीकेशन नही हो सकता है।

"स्टॉर" डुप्लीकेटेबल नहीं होते हैं

एक्टर टॉम क्रूज एक पिक्चर में काम करने के लिए $20 मिलियन लेता है, इसका कारण यह है कि उसमें स्टॉर प्रतिभा है। हॉलीवुड के अनुसार वह बैंकेबल है। क्यांकि टॉम क्रूज जब किसी पिक्चर में काम करता है, तो यह गारंटी हो जाती है कि वह पिक्चर धन कमाएगी — बहुत अधिक धन !

तथापि,,आप "टॉम क्रूज" उत्पाद को फ्रैन्चाइज नही कर सकते हैं, क्योंकि वह डुप्लीकेटेबल नहीं हैं। एक औसत

व्यक्ति टॉम क्रूज की नकल कर वैसे ही परिणाम प्राप्त नहीं कर सकता है। यही कारण है, कि आप सृजनशील चीजों की फ्रैन्चाइजिंग नहीं कर सकते हैं, जैसे बहुत ज्यादा बिकने वाली किताब को लिखना या हिट गीत को गा सकना। वे स्टॉर फैक्टर पर आधारित होते हैं, वे निराले होते हैं और उनकी कॉपीकैटिंग नहीं की जा सकती है।

कुछ उत्पाद और व्यापार, हॉलांकि, बहुत आसानी से डुप्लीकेटेबल होते हैं। पिजा इसका एक अच्छा उदाहरण है। इसके घटक बहुतायत में मिलते हैं और ज्यादा खर्चीले भी नहीं हैं। एक परफेक्ट उत्पाद बनाने में केवल कुछ ही मिनट लगते हैं। और कोई भी व्यक्ति जिसने हाईस्कूल तक (या कम) की शिक्षा प्राप्त की है और उसमें आगे बढ़ने की तमन्ना है तो वह पिजा हट या डोमिनोज के फ्रैन्चाइज मॉडल की कॉपीकैट करना सीख सकता है। फ्रैन्चाइजी का वैज्ञानिक होना आवश्यक नहीं है, यह सत्य है। लेकिन उसे किसी प्रमाणित सिस्टम का अच्छा कॉपीकैटर होना आवश्यक है।

जीरो से हीरो

क्या समय और धन की लिवरेजिंग कार्य के डुप्लीकेशन से होती है ? इस प्रश्न का उत्तर प्राप्त करने के लिए, आपको पिछले 50 वर्षों में फ्रैन्चाइजिंग के विकास पर एक नजर डालनी होगी। जब रे क्रुक ने अपने परिचालनों का डुप्लीकेशन प्रारंभ किया, तो बहुत से लोगों ने फ्रैन्चाइजिंग को एक "स्कैम" समझा। यूनायटेड स्टेट्स की कांग्रेस ने भी

कानूनन इसे समाप्त करना चाहा।

फ्रैन्चाइजिंग की धारणा ने अपने प्रारंभ से अब तक 180-डिग्री का घुमाव ले लिया है। विशेषज्ञों का अनुमान है कि अमेरिका में वस्तुओं और सेवाओं का वितरण 34% से 60% तक फ्रैन्चाइजिंग के द्वारा होता है, और प्रमाणित फ्रैन्चाइज के अधिकार की कॉपीकैट करने के कारण निवेशकर्ता करोड़ों डॉलर का भुगतान कर रहे हैं।

फ्रैन्चाइजिंग सिद्धान्त की सफलता के पीछे कॉपीकैटिंग के द्वारा डुप्लीकेशन की धारणा ही है। तथापि, फ्रैन्चाइजिंग का कमजोर पहलू है उसे प्रारंभ करने की लागत। यह सत्य है कि, मैकडोनाल्ड फ्रैन्चाइज को प्राप्त करने के लिए बहुत कम लोगों के पास करोड़ों डालर की राशि उपलब्ध होगी। जटिल मामलों पर, आपने भी फ्रैन्चाइज स्थापित कर उनको बढ़ाना है जिससे कि फ्रैन्चाइज सिस्टम से आप सम्पत्तिवान बन सकें।

फ्रैन्चाइज का विकल्प :TM एकमात्र कॉपीकैट सिस्टम

सोचिए, यदि $500 या कम की लागत से प्रारंभ होने वाली फ्रैन्चाइज प्रकार की धारणा उपलब्ध हो। मनुष्यों को ज्ञात लिवरेज्ड ग्रोथ के सामर्थ्य का लाभ इस "वैक्लपी फ्रैन्चाइज" को उपलब्ध हो — चक्रवृद्धि दर से होने वाली एक्सपोनेशियंयल ग्रोथ। तो आपको सिस्टम की कॉपीकैट,

सम्पत्ति अर्जन के लिए करनी होगी।

आज तक धनी बने व्यक्तियों द्वारा सम्पत्ति निर्माण करने के सिस्टम की कॉपीकैट करने का तरीका आज एक सर्वसाधारण व्यक्ति को उपलब्ध है।

आज ऐसे तरीके उपलब्ध है जिनके अनुसार 1000 बार किए गए काम के लिए एक बार भुगतान प्राप्त करने के स्थान पर एक बार किए गए काम के लिए आप 1000 गुना भुगतान पा सकते हैं।

आने वाले पृष्ठों में आप एक्सपोनेशिंयल ग्रोथ (उन्नति) के बारे में पढ़ेंगे, जो सम्पत्ति अर्जन का एक प्रमाणित सिस्टम है तथा आप और मेरे जैसे औसत व्यक्ति जिसकी कॉपीकैट कर सकते हैं। आप पढ़ेंगे कि आज आमदनी करने के उपलब्ध दूसरे सिस्टम की अपेक्षा कैसे एक्सपोनेशिंयल ग्रोथ और फ्रैन्चाइज की धारणा कम समय में अधिक वैयक्तिक सम्पत्ति अर्जन का सामर्थ्य आपको प्रदान करती है!

अध्याय 5

एक्सपोनेशियल ग्रोथ :
किस्मत बनाने का फारमूला

अध्याय 5

एक्सपोनेंशियल ग्रोथ :
किस्मत बनाने का फारमूला

यदि आप धनवान बनना चाहते हैं, तो किसी ऐसे व्यक्ति को खोज निकालिए जो बहुत सा पैसा कमा रहा हो और वह जो कर रहा है उसे ही करना प्रारंभ कर दीजिए।

— जे. पॉल गेटी

ओसेला'मक काटा नामकी एक 88 वर्षीय धोबिन महिला की कहानी से मैं इस अध्याय को प्रारंभ कर रहा हूँ। सम्पत्ति अर्जन के लिवरेज के सामर्थ्यवान, लोकतान्त्रिक तरीके पर यह कहानी है। इसे चक्रवृद्धि कहा जाता है, और कंगाल को राजा बना देने का सामर्थ्य इसमें है।

परिश्रमी जीवन

ओसेला मैक कार्टी ने अंत्यंत परिश्रमी जीवन जिया। पड़ौसियों के कपड़े धोने और प्रेस करने में आठ वर्ष की उम्र से ही उसे अपनी माँ की मदद करनी पड़ी। सत्तर वर्ष के

बाद भी, ओसेला एक धोबिन के रुप में काम कर रही है।

दूसरे विश्व युद्ध तक चार सदस्यों के एक परिवार के एक सप्ताह के कपड़ों का गठ्ठर धोने के लिए वह $1.50 से $2 लेती थी। युद्ध के पश्चात् उसने दाम बढ़ाए और एक गठ्ठर के लिए $10 लेना प्रारंभ किया। बहुत अच्छा काम मिला हो, तथा प्रतिदिन 10 घंटे के हिसाब से सप्ताह के छह दिन काम करने पर भी, ओसेला किसी वर्ष में $9,000 से ज्यादा नहीं कमा सकी।

छोटी सी बचत ने बड़ा परिवर्तन किया

चालीस वर्ष की आयु होने के बाद ही ओसेला के लिए बचत कर पाना संभव हुआ। पैसे-पैसे करके उसने बचत की। अपनी बचत को उसने एक स्थानीय बैंक में जमा किया और कभी निकाला नहीं। समय की गति के अनुसार, उसकी बचत बढ़ती रही, तथा इस बचत पर ब्याज और मूल दोनों में वृद्धि होती रही।

1995 की गर्मियों में, ओसेला मैक कार्टी — जो प्राथमिक स्कूल तक पढ़ी थी — जिसने एक वर्ष में $9,000 से ज्यादा कभी नहीं कमाया — ने दक्षिण मिसीसिपी यूनिवर्सिटी को $1,50,000 की राशि दान में दी।

चक्रवृद्धि विश्व का आठवां आश्चर्य

औसत से कम शिक्षण और आय प्राप्त करने वाली एक साधारण महिला को इतनी सम्पत्ति जमा कर पाना संभव कैसे

हुआ ? स्वयं ओसेला के शब्दों में, "सम्पत्ति बनाने का रहस्य है, चक्रवृद्धि ब्याज ।"

वेबस्टर शब्दकोश में चक्रवृद्धि ब्याज को पारिभाषित किया गया है, जिसके अनुसार "मूलधन और संचित अप्रदत्त ब्याज पर दिया गया ब्याज ।" इस परिभाषा में प्रमुख शब्द है "संचित" यदि मूलधन या ब्याज को पुन:निवेश करने के स्थान पर खर्च कर दिया जाए तो, चक्रवृद्धि का सामर्थ्य समाप्त हो जाता है ।

इसे "दुगना करने की धारणा" के नाम से भी जाना जाता है; किसी एकल निवेश के अन्य तरीकों की अपेक्षा चक्रवृद्धि से ज्यादा सम्पत्ति अर्जित की जा सकती है । जब आप काम नहीं कर रहे होते हैं, चक्रवृद्धि के कारण उस समय भी आपका धन काम कर रहा होता है । अलबर्ट आइनस्टाइन, जो गणित में केवल थोड़ी सी जानकारी रखते थे; ने चक्रवृद्धि को "संसार का आठवां आश्चर्य" बताया है। वास्तव में, सम्पत्ति अर्जन करने का सिद्धान्त चक्रवृद्धि है जो वॉल स्ट्रीट और बैंकिग उद्योग को चलाता है ।

एक्सपोनेशियल ग्रोथ = एक्सप्लोजिव ग्रोथ

चक्रवृद्धि में ऐसी क्या बात है जिससे उसे "विश्व का ८वां आश्चर्य कहा जाता है ?" चक्रवृद्धि की कौन सी गुणवत्ता एक छोटी सी राशि को बड़ी राशि में परिवर्तित कर देती है ? उत्तर है एक्सपोनेशियल ग्रोथ, समय और धन की लिवरेजिंग करने वाला उपकरण !

अध्याय 3 में, आपको याद होगा, हमने लीनियर ग्रोथ

की सीमाओं के संदर्भ में चर्चा की थी। एक्सपोनेशियल ग्रोथ और लीनियर ग्रोथ के मध्य स्थित अंतर को भलीभांति समझने के लिए, हमें गणित के कुछ मूलभूत सिद्धान्तों को जानना होगा, जिनके बारे में हम अपने स्कूल जीवन में पढ़ चुके है।

गणित के कुछ मूल कार्यों को लीनियर तरीका करता है, जैसे जोड़ना। एक लीनियर समीकरण इस प्रकार होगा :

$$5+5 = 10$$

कदम-दर-कदम, सीधी बढ़त होने के कारण ही इसका नाम लीनियर पड़ा है। इसीलिए "केवल पहले स्तर के घातांक" की गणनाओं में ही हम लीनियर समीकरणों का प्रयोग करते है।

जबकि, दूसरी ओर एक्सपोनेशियल गुणा करने का एक परिष्कृत तरीका है जो "वर्ग" के रुप मे जाना जाता है। एक लीनियर समीकरण इस प्रकार होगा :

$$5^2 = 25$$

(जबकि लीनियर समीकरण $5 + 5 = 10$ होता है)

संख्या के दांयी ओर ऊपर प्रदर्शित छोटी संख्या, जिसके अनुसार मूल संख्या में मूल संख्या का गुणा कितनी बार करना है, से ही एक्सपोनेशियल नाम पड़ा है। इसीलिए "दूसरे स्तर के घातांक" या "चौथे स्तर के घातांक' ... या इसी प्रकार अन्य की गणनाओं में हम एक्सपोनेशियल समीकरण

का प्रयोग करते हैं

यही मूल आधार है। लीनियर ग्रोथ क्रमिक और स्तर अनुसार होती है। एक्सपोनेशिंयल ग्रोथ सशक्त और नाटकीय होती है। जब आप अपने धन ... या समय का निवेश कर रहें हों तो, एक सीधे समीकरण को हमेशा ध्यान में रखना चाहिए :

"लीनियर की सीमाएं होती हैं।
एक्सपोनेशिंयल अप्रत्याशित होता है।"

72 का नियम

एक्सपोनेशिंयल ग्रोथ के सामर्थ्य को समझने के लिए दुगनेकरण की धारणा जिसे 72 का नियम कहा जाता है, को समझते हैं। किसी निवेश को दुगना करने में कितना समय लगेगा इसे पता करने के लिए 72 का नियम एक साधारण फारमूला है।

यह कैसे कार्य करता है : आपके निवेश किए गए धन को दुगना करने में कितना समय लगेगा यह जानने के लिए, सबसे पहले आप वार्षिक ब्याज दर ज्ञात करें। फिर ब्याज दर से 72 को भाग दे दें, प्राप्त भागफल के बराबर वर्षों में आपका धन को दुगना होगा।

उदाहरण के लिए, किसी स्टॉक में आपने $10,000 का निवेश किया है, जिससे आपको 10% वार्षिक प्रतिलाभ मिलता है (पिछले 50 वर्षों मे स्टॉक मार्केट से प्राप्त होने वाली औसत वार्षिक आय)।

72 का नियम की कार्यविधी
मूल निवेश $10,000
निवेश पर 10% वार्षिक प्रतिलाभ
72 ÷ 10 = 7.2 वर्ष

अत:, आपके निवेश $10,000 को $20,000 में दुगना करने में 7.2 वर्ष का समय लगेगा।

निश्चय ही गणना करने में 72 का नियम बहुत आसान है, परन्तु परिणाम विस्मयकारी होते हैं। नीचे दिए गए चार्ट में यह स्पष्ट किया गया है कि $10,000 का निवेश 10% प्रतिवर्ष की दर से लीनियर और एक्सपोनेशिंयल पद्धतियों के अनुसार किस प्रकार बढ़ता है (कृपया ध्यान रहे, कि 10% की दर से $10,000 का निवेश 7.2 वर्ष में दुगना हो जाता है)

	लीनियर ग्रोथ (जोड़ने की साधारण धारणा)		*एक्सपोनेशिंयल ग्रोथ* (दुगनेकरण की धारणा)
निवेश :		$10,000	$ 10,000
7 वर्ष के बाद :	$10K + $10K =	$20,000	$ 20,000
14 वर्ष के बाद :	$20K + $10K =	$30,000	$ 40,000
22 वर्ष के बाद :	$30K + $10K =	$40,000	$ 80,000
29 वर्ष के बाद :	$40K + $10K =	$50,000	$ 160,000
36 वर्ष के बाद :	$50K + $10K =	$60,000	$ 320,000
43 वर्ष के बाद :	$60K + $10K =	$70,000	$ 640,000
50 वर्ष के बाद :	$70K + $10K =	$80,000	$ 1,300,000

एक्सपोनेशिंयल ग्रोथ का एक अच्छा उदाहरण यह चार्ट

है — साथ ही लीनियर ग्रोथ की सीमाओं से भी यह अवगत कराता है। पहले कुछ वर्षों में ग्रोथ सामान्यतः साधारण ही होती है। लेकिन एक्सपोनेशियंल ग्रोथ गुणकों में बढ़ती है, इसलिए निवेश की बढ़ोत्तरी समय बीतने के अनुसार (एक्सप्लोजिव) ज्यादा अप्रत्याशित हो जाती है। अंतिम आंकड़े स्पष्ट करते हैं कि *लीनियर ग्रोथ से मिलने वाले $80,000 के स्थान पर एक्सपोनेशियंल ग्रोथ से $1,300,000 की रकम मिलती है।*

इसी वजह से एक्सपोनेशियंल ग्रोथ को "सम्पत्ति निर्माण करने का फारमूला" मैं कहता हूँ। कदम-दर-कदम बढ़ने के स्थान पर, एक्सपोनेशियंल ग्रोथ की वजह से आपका धन गुणकों में बढ़ता है।

सम्पत्ति की ओर आपकी राह को चक्रवृद्धि बनाना

चक्रवृद्धि के द्वारा एक्सपोनेशियंल ग्रोथ के सामर्थ्य को प्रदर्शित करने के लिए सबसे अच्छा उदाहरण विश्व के धनी व्यक्तियों में से एक, वॉरेन बफेट, द्वारा स्थापित निवेश निधि है। यदि आपने बफेट के बर्कशायर हैथवे निधि में वर्ष 1956 में $10,000 का निवेश किया होता, और मिलने वाले ब्याज तथा लाभांश का भी पुनःनिवेश वर्ष-दर-वर्ष किया होता तो, आज आपका निवेश $80 मिलियन के लगभग होता!

यह असंभव सा लगता है, ... केवल $10,000 के निवेश पर $80 मिलियन का प्रतिलाभ! लेकिन चक्रवृद्धि के सामर्थ्य का लाभ उठाकर अपने निवेश को वर्ष-दर-वर्ष बढ़ने

के लिए छोड़ देना। कुछ कम्पनियों के विकास पर नजर डालते हैं जो कुछ ही वर्षों में 100 गुने से भी ज्यादा बड़ी हो गयी हैं : जेरॉक्स ... कोडैक ... आईबीएम ... वाल-मार्ट ... मायक्रोसॉफ्ट ... ये तो केवल कुछ ही नाम हैं। यदि 25 वर्ष पहले इनमें से किसी भी कम्पनी में निवेश करने के लिए आपके पास दूरदृष्टि ... धैर्य होता ... तो आज आप करोड़पति होते।

कम रकम के लिए लिवरेज

"कम रकम के लिए लिवरेज" मेरे अनुसार इसका ओसेला मैक कार्टी एक आदर्श उदाहरण है। पिछले अध्याय में मैने दो अन्य प्रकार के लिवरेज की चर्चा भी की है — कर्मचारीगण और फ्रैन्चाइजिंग — निश्चित ही लिवरेजिंग के समर्थ प्रकार हैं। लेकिन इन्हें काम में प्रवृत करने के लिए आपके पास अपार योग्यता और बहुत से धन का होना आवश्यक है।

जबकि दूसरी ओर, चक्रवृद्धि के सामर्थ्य का लाभ कोई भी उठा सकता है। आपके समय, योग्यता, प्रयासों तथा धन को लिवरेज करने का एक सक्रिय तरीका है एक्सपोनेशियल सिस्टम, तथा इस सिस्टम का मेरुदंड है चक्रवृद्धि।

आगे के पृष्ठों में जिस कॉपीकैट प्रणाली को आप सीखेंगे उसमें चक्रवृद्धि की दो प्रमुख कमजोरियां दूर हो जाएंगी — धन और समय। इसे मैं विस्तार से स्पष्ट करता हूँ। आज

अधिकांश व्यक्तियों के पास निवेश करने के लिए $100,000 ... या $50,000 ... या शायद $10,000 होना भी मुश्किल है। और यदि ऐसा हुआ भी तो, 40 से 50 वर्षों के दौरान एक्सपोनेशियल के अनुरूप वृद्धि होने तक इंतजार करना उन्हें संभव नहीं होता। जीवन निर्वाह की बढ़ती हुयी लागत की वजह से परिवार में दोनों लोगों के कमाने पर भी जरूरतें पूरी करना मुश्किल होता जा रहा है, तो रिटायरमेंट के बाद के जीवन को खुशहाली से बिताने के लिए निवेश करने के लिए उनके पास केवल मात्र कुछ ही धन बच पाता है।

समय बहुमूल्य है

अब प्रश्न यह है कि "हजारों डॉलर्स का निवेश किए बगैर ... या जब तक आपकी छोटी सी राशि सम्पत्ति में परिवर्तित न हो पाए तब तक इंतजार किए बिना एक्सपोनेशियल ग्रोथ का उपयोग कर आप सम्पत्ति का अर्जन कैसे करेंगे?" एक कम खर्चीली, दुगुनीकरण की धारणा जो एक्सपोनेशियल ग्रोथ के साथ फ्रैन्चाइज हो, में ही इस प्रश्न का उत्तर मिल सकेगा। इसे नेटवर्क मार्केटिंग कहते हैं।

यह सत्य है कि विश्व में अधिकांश लोगों के पास ज्यादा धन नहीं है। लेकिन सभी के पास समय अवश्य होता है। यदि हम वास्तविक सम्पत्ति अर्जन करने के प्रति गंभीर हैं, तो हम अपनी दैनिक चर्या में से कुछ समय अवश्य निकाल कर इसके लिए उपयोग कर सकते हैं। यह तो स्पष्ट है।

आने वाले दशकों में सफलता का साधारण फारमूला

निम्नानुसार होगा :

T = कॉपीकैट मॉडल का अनुकरण करने में लगने वाला समय (फ्रैन्चाइज धारणा)

E^2 = एक्सपोनेशियल ग्रोथ

$ = वित्तीय स्वातन्त्र्य

$T \times E^2 = \$$

आगे के पृष्ठों में, आप सीखेंगे कि नेटवर्क मार्केटिंग की वजह से आप ... अपने धन के स्थान पर ... अपने समय का निवेश कर सम्पत्ति अर्जन हेतु अपनी राह की कॉपीकैट आप कैसे करेगें।

वास्तविक सम्पत्ति अर्जन करने के लिए क्या एक सरल और अनुकरणीय सिस्टम कार्य कर सकता है, यह प्रश्न उठता है हमारे मन में। लेकिन यह ठीक तरह से कार्य करता है। 10% की दर से बढ़ रहे $100 बिलियन के विश्व उद्योग में वित्तीय स्वतन्त्रता के साथ काम कर रहे हजारो लोगों की संख्या इस बात का स्पष्ट प्रमाण है।

मेरे मित्रों, प्रश्न यह नहीं है कि यह प्रमाणित सिस्टम काम करेगा कि नहीं। प्रश्न यह है कि : *"इसे देखने के लिए दूरदृष्टि ... समझने के लिए बुद्धि ... और ... इसके लाभों को प्राप्त करने के लिए आपमें हिम्मत है या नहीं, यदि है तो सम्पत्ति की ओर अपनी राह की कॉपीकैट आप भी कर सकेंगे।"*

अध्याय 6

सिनरजिस्म : विवाह स्वर्ग में निश्चित किए जाते हैं

अध्याय 6

सिनरजिस्म : विवाह स्वर्ग में निश्चित किए जाते हैं

यदि आपने कल्पना में महल बनाया है, आपका कार्य नष्ट नहीं होना चाहिए । उन्हें वहीं होना चाहिए, जहाँ वे हैं । कल्पना को साकार करने के लिए अब उसके नीचे नींव का आधार दे दीजिए ।

-हेनरी डेविड थोरियू

अरनेस्ट हम्बी नामक एक आप्रवासी 1905 के विश्व मेले में कागज जैसे पतले वैफल को बेचने का भरसक प्रयास कर रहा था । वह सुबह से शाम तक इस काम में लगा रहता था ... उसके वैफल स्टैण्ड के सामने से जो भी निकलता उसे वह मुफ्त में सैंपल भी देता था ... लेकिन परिणाम शून्य । किसी ने भी उसके वैफल्स को नहीं खरीदा ।

दिन-ब-दिन स्थिति बदतर होती जा रही थी । दोपहर के समय भूखे-प्यासे हजारों मेला दर्शक अर्नेस्ट के एकाकी

वैफल स्टैंड के सामने से गुजरते और दो दुकानों के आगे आइसक्रीम के बूथ पर जा खड़े होते। जोर-दार धंदा करने वाले आइसक्रीम विक्रेता को बेचारा अर्नेस्ट दिन भर देख़ता रहता। बेचारा कितनी शर्मिंदगी महसूस करता होगा।

एक तपती, उमसभरी दोपहर को, अर्नेस्ट की किस्मत ने पलटा खाया। आइसक्रीम की बिक्री इतने जोरों पर थी कि विक्रेता के पास प्लेटें खत्म हो गयीं। परेशानी में वह अर्नेस्ट के वैफल स्टैण्ड पर कुछ प्लेटें मांगने के लिए आया।

स्वर्ग में निश्चित विवाह

अर्नेस्ट के पास कोई प्लेट नहीं थी। उसके पास तो केवल नरम, मीठे पर्सियन वैफल्स का ही भरपूर स्टॉक था, जिसे वह दे नहीं पाया। एकाएक, अर्नेस्ट को एक उपाय नजर आया। इस वैफल्स को मोड़कर कोन की शक्ल देकर उसमें आइसक्रीम दी जा सकती है। एक दम सही, कोन का नया रुप बहुत ज्यादा पसंद किया गया — और यहीं से आइसक्रीम और कोन के इश्क की शुरुआत विश्व में प्रारंभ हुयी।

आइसक्रीम और अर्नेस्ट वैफल कोन क़ा प्रचलन, घोड़ा और गाड़ी की तरह एक दूसरे पर आश्रित हो गया। यह तो स्वर्ग में निश्चित विवाह था। एक ही रात में आइसक्रीम कोन प्रसिद्ध हो गया और 1905 के विश्व मेले की यह एक उपलब्धि हो गया। एक शताब्दी के बाद आज भी आइसक्रीम कोन विश्व की चाहत है।

आइसक्रीम की कहानी सिनरजिस्म का एक बेहतरीन उदाहरण है। मतलब यह है कि, दो अलग-अलग उत्पादों या

धारणाओं का मिलन हमेशा उसके घटकों के योग से कहीं अधिक होता है। आइसक्रीम कोन एक सृजनात्मक सिनरजिस्म है, जो वास्तव में कार्य में परिणत हुआ।

आइसक्रीम का स्वाद अच्छा होता है।

वैफल्स का स्वाद अच्छा होता है।

दोनों को साथ मिलाओ — *उनका स्वाद द्विगुणित हो जाता है।*

सृजनशील सिनरजिस्म का आश्चर्यजनक सामर्थ्य

इतिहास ऐसी घटनाओं से भरा पड़ा है जब दो एकदम अलग धारणाओं के सिनरजिस्म ने नए उत्पाद को जन्म दिया ... जिसने एन्टरप्राइज के लाभ और अवसरों को अप्रत्याशित रूप से बढ़ाया।

सिनरजिस्म की मेरी प्रमुख कहानियों में से एक है : अपने उत्पाद की बहुत ज्यादा बिक्री करने वाली फारचून 500 कम्पनियों में से एक कम्पनी, 3M कारपोरेशन। चर्च में अपनी प्रार्थना के दौरान धर्मग्रंथ में पढ़े हुए पृष्ठ पर निशान लगाने की समस्या से 3M एक कर्मचारी परेशान था क्योंकि निशान का फ्लैग हमेशा गिर जाता था।

कार्यालय में ब्रेन स्टार्मिंग की एक मीटिंग के दौरान उसने अपनी समस्या बताई। एक केमिकल इंजीनियर को एक नए एडिसिव्ह के साथ अपना एक असफल प्रयोग याद आ गया, उसने कागज की दूसरी ओर उसे लगाए जाने की सलाह दी।

इस प्रकार नोट पैड और असफल एडिसिव्ह का अवांछित विवाह "पोस्ट-इट-नोट"® के रूप में सम्पन्न हुआ। यह उत्पाद 3M के लिए प्रतिवर्ष करोड़ों डॉलर्स का अर्जन करता है।

सफल सिनरजिस्म का राज

दो अलग असम्बद्ध धारणाओं को मिलाकर एक एकदम नए उत्पाद या सेवा को निर्मित करना ही सफल सिनरजिस्म का रहस्य है। कई बार सिनरजिस्म भाग्य से भी सफल हो जाता है, जैसे कि आइसक्रीम कोन की खोज में हुआ। अन्यथा कुछ सृजनशील व्यक्तियों के विचारों का परिणाम ही सिनरजिस्म होता है जो *"लीक से हटकर"* विचार करते हैं। कारण जो भी हो, सामर्थ्यवान ... अनपेक्षित ... विस्मयकारी ... और जीवन में परिवर्तनकारी प्रभाव सफल सिनरजिस्म का होता है।

आइए, आज प्रचलित मार्डन सिनरजिस्म का विवरण संक्षेप में देखते हैं, जिनका समग्र विश्व के लोगों के जीवन पर आश्चर्यजनक प्रभाव पड़ा है।

ऑटोमोबाईल — यदि विश्वस्तर पर कृत सर्वे में लोगों से पूछा जाए कि 20वीं शताब्दी की सर्वाधिक प्रतिनिधित्व खोज क्या है, तो अधिकांश लोग कहेंगे कि ऑटोमोबाईल। घोड़े से चलने वाली गाड़ी और आंतरिक कम्बस्टन इंजिन के सिनरजिस्म संयोग से जर्मनी में कार्ल बेन्ज

और अमेरिका में हेनरी फोर्ड ने आधुनिक युग को यह उपहार दिया।

फैक्स मशीन — क्या आप फैक्स मशीन के बिना व्यापार की कल्पना कर सकते हैं ? टेलीफोन के अलावा, आज उपलब्ध व्यापारिक उपकरणों में अति दक्ष और कम खर्चीला केवल एक ही उपकरण है वह है फैक्स। *सृजनशील सिनरजिस्म का उत्कृष्ट उदाहरण फैक्स है, कॉपियर और टेलीफोन का संयोजन।* कितनी बढिया धारणा है ... और कितनी अच्छी सुविधा है।

पर्सनल कम्प्यूटर — पर्सनल कम्प्यूटर भी एक सिनर-जिस्टिक उत्पाद है, *कैलकुलेटर और टाइपराईटर का बहुत बढ़िया संयोजन।* 1960 के प्रारंभ में, स्टीवेन जॉब्स, एप्पल कम्प्यूटर के सह संस्थापक, की दूरदृष्टि का यह परिणाम है। उन्होंने कल्पना की, कि अब वह दिन दूर नहीं है जब विश्व के प्रत्येक घर, कार्यालय और स्कूल की प्रत्येक टेबिल पर एक छोटा सा, कम खर्चीला, बहुत ही अधिक शक्तिशाली कम्प्यूटर विराजमान होगा। पर्सनल कम्प्यूटर में भी सिनरजिस्म का उत्कृष्ट उपयोग हुआ है।

फ्रैन्चाइजिंग — इस पर बहस की जा सकती है कि 20वीं शताब्दी का अत्यंत सफल बिजनेस मॉडल फ्रैन्चाइजिंग है। *सफल दुकानों की श्रृंखला और छोटे व्यापारियों का*

सिनरजिस्टिक संयोजन ही फ्रैन्चाइजिंग है, जैसे सियर्स। पिछले 50 वर्षों के दौरान यह धारणा इतनी सफल रही है, कि आज कुछ विशेषज्ञों का मत है कि यूनायटेड स्टेट्स में बेची जाने वाली सेवाओं या सामान का 1/3 से ज्यादा हिस्सा फ्रैन्चाइज के माध्यम से बेचा जाता है।

यह सही है कि, इन चार सफल सिनरजिस्म का विश्व पर बहुत बड़ा प्रभाव पड़ा है। निश्चय ही प्रत्येक सिनरजिस्म से अगणित लोगों ने अपार सम्पत्ति अर्जित की है। लेकिन यह कहना अधिक सही होगा कि सूची में अंतिम — फ्रैन्चाइजिंग — ही एक ऐसा माध्यम है, जिसकी कॉपीकैट औसत व्यक्ति अपनी सम्पति अर्जन के तरीके के रूप में कर सकता है।

फ्रैन्चाइजिंग — कॉपीकैटर का स्वप्न साकार हुआ

यह कटु सत्य है, कि नए कम्प्यूटर बनाने या डिजाईन करने ... या कार डीलरशिप लेने व चलाने के लिए अथवा फैक्स मशीन बेचने के लिए दुकान हेतु बहुत कम लोगों के पास ही धन और दिमाग होता है। वास्तव में आप इन एन्टरप्राइजेस की कॉपीकैट नहीं कर सकते क्योंकि इसके लिए विशिष्ट योग्यता, बहुत सा धन या दोनों का होना आवश्यक है।

फ्रैन्चाइजिंग का यही सौन्दर्य है। परिभाषा के अनुसार, फ्रैन्चाइज अनुकरणीय मॉडल होते हैं। यदि किसी उत्पाद या सेवा का अनुकरण न हो सके, तो वे फ्रैन्चाइज नहीं हो सकते।

फ्रैन्चाइजिंग, उपभोक्ता के लिए वरदान है, क्योंकि फ्रैन्चाइज के साथ, एक सफल उत्पाद या सेवा का अनुकरण समग्र विश्व में सैंकड़ो या हजारों स्थलों पर किया जा सकता है। मैक डोनाल्ड इसका आदर्श उदाहरण है। पहला रेंस्टोरेंट केवल एक ही शहर में स्थित था, सैन बरनार्डिनों, कैलीफोर्निया। जिन्होंने भी वहाँ खाया, उनमें से अधिकांश ने मैक डोनाल्ड भाइयों के सस्ते हैम्बर्गर्स और फ्राईज को हमेशा याद रखा। लेकिन फ्रैन्चाइजिंग के पूर्व, केवल स्थानीय लोग ही उनके भोजन के स्वाद का आनंद ले सकते थे, क्योंकि वह केवल एक ही स्थान पर उपलब्ध था।

लेकिन, फ्रैन्चाइजिंग के माध्यम से, देश के प्रत्येक शहर में अपने बरगर्स और फ्राईज को उपलब्ध करा पाना मैक डोनाल्ड को संभव हो सका। आज 101 देशों में 21,000 मैक डोनाल्ड रेस्टोरेंट हैं, और प्रति दो दिनों के अंतराल से विश्व में कहीं न कहीं एक नए की शुरुआत हो जाती है !

फ्रैन्चाइजिंग की धारणा से ग्राहक खुश है, तो सोचिए कि फ्रैन्चाइज मालिक और ऑपरेटर कैसा अनुभव करते होंगे — वे तो आनंदविभोर होंगे ! स्पष्ट है, कि हजारों बिजनेस मालिकों के लिए, कॉपीकैटर्स का स्वप्न फ्रैन्चाइजिंग साकार हुआ !

फ्रैन्चाइजिंग : यह कैसे काम करता है

वास्तव में, व्यक्तियों के लिए सम्पत्ति अर्जन हेतु तरीके की कॉपीकैट करने का एक प्रमाणित तरीका है फ्रैन्चाइजिंग सफल व्यापार का अनुकरण। सफल पार्टनरशिप का आदर्श

नमूना है फ्रैन्चाइजिंग। फ्रैन्चाइजर — एक प्रमाणित, लाभदायक सिस्टम को किसी निवेशकर्ता को बेचकर अपनी बाजार हिस्सेदारी को बढ़ाता है। निवेशकर्ता — या फ्रैन्चाइजी — एक पूर्ण व्यापार को खरीदता है, जिससे नए व्यापार को प्रारंभ करते समय होने वाली मँहगी गलतियों से बचकर वह अपने जोखिम को कम कर लेता है। यह तो विन/विन की स्थिति होती है।

फ्रैन्चाइजिंग 20वीं शताब्दी की शायद सफलतम व्यापारिक कहानी है। जब मैक डोनाल्ड ने 1950 के मध्य में अपने पहले फ्रैन्चाइज की शुरुआत की थी, तो फ्रैन्चाइजिंग के बारे में लोगों को गलतफहमी हो गयी थी और अति गंभीर निवेशकर्ताओं ने भी इसे (स्कैम) गलत समझा था। आज, केवल 50 वर्षों के बाद ही, फ्रैंन्चाइजिंग विश्वप्रसिद्ध चमत्कार है। आश्चर्य!

नेटवर्क मार्केटिंग : मौलिक सिनरजिस्म है

एक क्षण के लिए कल्पना करें, कि आप *सम्पत्ति अर्जन के मौलिक सिनरजिस्म* के इंचार्ज हैं — सिनरजिस्म इतना विस्मयकारी है, इतना सामर्थ्यशाली है, कि यह इस ग्रह पर प्रत्येक व्यक्ति को व्याप्त हो जाएगा और इस प्रक्रिया में उनके जीवन को उन्नत व समृद्ध कर देगा।

आपका सिंनरजिस्म इतना अनुकरणीय होना चाहिए कि कोई भी उसकी कॉपीकैट कर सके।

आपका सिनरजिस्म कम खर्चीला होना चाहिए कि कोई भी उससे सम्बद्ध हो सके।

आपके सिनरजिस्म में लीनियर के स्थान पर एक्सपोनेशियल ग्रोथ होनी चाहिए।

आपके सिनरजिस्म को समग्र विश्व में उपलब्ध होना चाहिए।

आपके सिनरजिस्म को दोनों में व्याप्त होना चाहिए, पुरुष व महिला... युवा और वृद्ध ... धनी व गरीब।

आपका सिनरजिस्म सम्पत्ति अर्जन के लिए परम कॉपीकैट सिस्टम होना चाहिए।

मुझे यह बताते हुए अत्यंत प्रसन्नता हो रही है कि एक ऐसा ही मौलिक सिनरजिस्म उपलब्ध है ! यह स्वर्ग में निश्चित जोड़ी है — विश्व इतिहास में सम्पत्ति अर्जन करने के अत्यंत सामर्थ्यवान दो तरीकों का सृजनशील संयोजन यह है — *फ्रैन्चाइजिंग और एक्सपोनेशियंल ग्रोथ का विवाह।*

इसका परिणाम एक धारणा है जिसे मैं मौलिक सिनरजिस्म कहता हूँ — नेटवर्क मार्केटिंग। *क्या अद्भुत सिनरजिस्टिक धारणा है — फ्रैन्चाइज जो एक्सपोनेशियंली बढ़ती है !*

नेटवर्क मार्केटिंग की सिनरजिस्म अपने आपमें उत्कृष्ट है। यह आइसक्रीम का कोन है ... यह ऑटोमोबाइल है ... यह फैक्स मशीन है। मेरे शब्दों पर ध्यान दीजिए, यदि आप समझते हैं कि फ्रैन्चाइनिंग बड़ी चीज है — तो आपने अभी तक कुछ नहीं देखा है !

अध्याय 7

नेटवर्क मार्केटिंग :
मौलिक कॉपीकैट सिस्टम

सिस्टम ही उत्तर है

क्योंकि नेटवर्क मार्केटिंग बहुत अधिक अनुकरणीय है, सम्पत्ति अर्जन के लिए यह मौलिक कॉपीकैट सिस्टम है। यह कम खर्चीली, फ्रैन्चाइज प्रकार की धारणा है जो किसी प्रकार की संभावना नहीं छोड़ती है। नेटवर्क मार्केटिंग में सफलता के लिए आपके पास टॉम क्रूज या व्हिटने हॉउस्टन की भांति — "स्टॉर" योग्यता का होना आवश्यक नहीं है, और अल्बर्ट आइंसटाइन या बिल गेट्स की भांति — जीनियस होकर जन्म लेने की भी जरूरत नहीं है।

मनोरंजन उद्योग के अनुरुप, नेटवर्क मार्केटिंग की निर्मिति केवल स्टॉर के चारों ओर ही नहीं होती है। इसकी निर्मिति सामान्य लोगों के इर्दगिर्द होती है जो प्रमाणित सिस्टम की कॉपीकैटिंग कर असामान्य परिणामों को प्राप्त करते हैं, और फिर दूसरों को भी वैसा करने के लिए सिखाते हैं। (नेटवर्क मार्केटिंग को इस प्रकार पारिभाषित किया गया है कि "औसत व्यक्तियों द्वारा औसत से ज्यादा आय प्राप्त करना")।

लेकिन फ्रैन्चाइज को प्रारंभ करने के लिए हजारों डॉलर्स को खर्च करने के स्थान पर आपको अपने नेटवर्क मार्केटिंग के फ्रैन्चाइज को प्रारंभ करने के लिए केवल कुछ सौ डॉलर्स का ही निवेश करना होता है! इसीलिए कुछ लोग नेटवर्क मार्केटिंग को "लोगों की फ्रैन्चाइज" कहते हैं ... और इसीलिए मैं इसे "वैकल्पिक फ्रैन्चाइज"™ कहता हूँ।

कार्यकर्ता नहीं बल्कि, अनुकरण कर्ता ही सफलता का कारण है।

अध्याय 7

नेटवर्क मार्केटिंग :
मौलिक कॉपीकैट सिस्टम !

मुझे हमेशा ऐसा प्रतीत हुआ है कि मैं एक प्रारंभकर्ता नहीं हूँ — केवल एक अच्छा अनुकरणकर्ता ही हूँ।

— मैक्स कूपर, मैक डोनाल्ड के 47 फ्रैन्चाइज के मालिक

अभी तक हम इस बात पर सहमत हो चुके हैं कि अनुकरण करना ही फ्रैन्चाइज की सफलता की कुंजी है, और यह भी कि चक्रवृद्धि के द्वारा एक्सपोनेशियंल ग्रोथ, समय का मान रखने वाला सम्पत्ति अर्जन का एक तरीका है।

इसीलिए मैंने नेटवर्क मार्केटिंग को "मौलिक सिनरजिस्म" का नाम दिया है — इसमें *फ्रैन्चाइजिंग की धारणा* में से उत्कृष्ट के साथ ... *एक्सपोनेशियंल ग्रोथ की धारणा* में से उत्कृष्ट का संयोजन होता है। यह तो स्वर्ग में निश्चित विवाह ही है!

सम्पत्ति अर्जन के मौलिक कॉपीकैट सिस्टम — नेटवर्क मार्केटिंग — का सृजन करने के लिए इनका संयोजन किस

प्रकार से होता है यह सीखने से पूर्व आइए इन दोनो धारणाओं में से प्रत्येक पर हम कुछ क्षण विचार करते हैं।

बिनमाल सवक का यह उदाहरण है

जैसा कि मैंने पहले ही बताया है, एक्सपोनेशियंल ग्रोथ (जिसे "चक्रवृद्धि" और "दुगनेकरण की धारणा" के नाम से भी जाना जाता है समय का मान रखने वाला, सम्पत्ति अर्जन का एक तरीका है जिसका हजारों वर्षों से धनी लोग लाभ उठाते रहें हैं।

बाईबिल में भी चक्रवृद्धिं के लाभ की महत्ता को प्रतिपादित किया गया है, "*बिनमोल सेवक*" का एक दृष्टांत जेसुस ने भी दिया है। दृष्टांत इस प्रकार से है :

एक बहुत बड़ी सम्पत्ति का मालिक लंबी व्यापारिक यात्रा पर जाने की तैयारी कर रहा था। उसने अपने तीन विश्वसनीय सेवकों को बुलाया और प्रत्येक को कुछ राशि सुरक्षित रखने के लिए दी। पहले सेवक को पाँच हिस्से मिले, दूसरे सेवक को दो हिस्से मिले, और तीसरे सेवक को एक हिस्सा मिला।

पहले दो सेवकों ने उन्हें प्राप्त राशियों का निवेश कर दिया, और जब उनके स्वामी वापिस आए, तब तक उन्होंने मूलधन को दुगना कर दिया था, मालिक ने उनकी समझदारी की सराहना की।

तीसरे सेवक ने, जिसे धन के खो जाने का भय था, उसने मिली राशि को जमीन में दबा दिया। उसने उसे मिली राशि एक हिस्सा को ही अपने मालिक को वापिस किया। बैंक में धन को निवेश न करने के कारण मालिक ने सेवक

को बुराभला कहा और उसे तत्क्षण से ही नौकरी से निकाल दिया !

आपके लिए कार्य करने हेतु धन को लगाएं

विवेक सम्मत और उत्पादकतापूर्ण निर्णयों को लेने के महत्व को इस दृष्टांत में समझाया गया है, चाहें वे वित्तीय निर्णय हों या फिर आध्यात्मिक हों। अवसर ... या धन ... या योग्यता ... या क्षमता ... या सहानुभूति से अनुग्रहीत होना ही पर्याप्त नहीं होता है। वास्तविक मुद्दा तो यह है कि इन अनुग्रहों का आप क्या करते हैं — इन्हें जमीन में दबा देते हैं, जिससे कि वे वैसे ही रहें, अथवा विवेकपूर्ण तरीके से इनका निवेश करतें हैं जिससे कि वे बढ़ें और दुगुने हों।

एक्सपोनेशियल ग्रोथ का सामर्थ्य सुस्पष्ट है — आप अपने धन को अपने लिए कार्य करने हेतु लगाते हैं जिससे कि आप उसे दुगना ... पुनः दुगना ... और पुनः दुगना बार-बार कर सकें। चक्रवृद्धि के साथ, आपका धन आपके लिए कार्य करता रहता है — उस समय भी जब आप सो रहे होते हैं ! "चक्रवृद्धि विश्व का आंठवा आश्चर्य है" यह कहते समय आइंनस्टाइन जानते थे कि वे क्या कह रहे हैं !

समय महत्वपूर्ण है

निश्चय ही, इसमें कुछ समस्या है। अन्यथा, सम्पत्ति अर्जन के एक्सपोनेशियल सिस्टम की प्रत्येक व्यक्ति कॉपी कर सकता था और संसार का प्रत्येक व्यक्ति अमीर होता, सही है न? पारंपरिक चक्रवृद्धि में दो चुनौतियां होती हैं —

और हममें से अधिकांश के लिए ये *बड़ी चुनौतियां* होती हैं।

पहली है, धन निवेश करने के लिए, सभी खर्चे पूरे हो जाने के बाद हमारे पास कुछ धन शेष भी बचना चाहिए! बदकिस्मती यह है कि, ऐसा कोई बिरला ही होता है। किसी कॉमेडियन ने एक बार कहा था, "हममें से अधिकांश का धन माह के प्रारंभ में ही समाप्त हो जाता है!" एक औसत व्यक्ति खुशकिस्मत होता है यदि वह मासिक $100 बचा सके — और वर्ष में $1,200 बचा सके, क्या यह छोटी सी बचत नहीं है।

दूसरे, चक्रवृद्धि की मार्फत आपके धन को बढ़ने में समय लगता है — बहुत अधिक समय! यदि स्टॉक मार्केट में 10% की दर से वृद्धि हो तो भी $1,000 को दुगना होकर $2,000 होने में सात साल से अधिक का समय लगता है। यदि आपके पास निवेश करने के लिए केवल थोड़ा सा ही धन हो — या ज्यादा भी हो — तो दुगनेकरण की धारणा आकर्षक नहीं लगती है।

वास्तविकता यह है कि, बहुत सारे लोग चक्रवृद्धि के द्वारा अपने धन को दुगना करके अमीर होने में व्यस्त हैं। लेकिन नेटवर्क मार्केटिंग को धन्यवाद, आज एक फ्रैन्चाइज प्रकार का सिस्टम उपलब्ध है जिससे आप दशकों के स्थान पर, सम्पत्ति और स्वातन्त्र्य एक्सपोनेर्शियल रूप में कुछ महीनों और वर्षों में ही अर्जित कर सकते हैं!

सही योजना की कॉपीकैटिंग करें

एक बड़े, लाभदायक फ्रैन्चाइज को स्थापित करना और एक बड़े, लाभदायक नेटवर्क मार्केटिंग डिस्ट्रीब्यूटरशिप को स्थापित करना एक जैसा ही है — मास्टर कॉपीकैटर के रुप में आपकी क्षमता, एक योग्यता जिसके संदर्भ में हम सहमत हैं कि यह आपमें है, जो आपको ईश्वरीय देन है से आपको फायदा उठाना है। केवल अंतर इतना ही है कि, नेटवर्किंग के द्वारा आप फ्रैन्चाइज प्रकार की धारणा को कॉपीकैट करते हैं जो वास्तविक सम्पत्ति अर्जित कराती है, इसके विपरीत नौकरी की कॉपीकैटिंग से आप अस्थायी आमदनी का अर्जन करते हैं।

जब आप किसी फ्रैन्चाइज में अपने *धन* का निवेश करते हैं — या जब आप नेटवर्क मार्केटिंग व्यापार में अपने *समय* का निवेश करते हैं — तो आप वास्तव में क्या निवेश करते हैं *केवल सिस्टम*। कई बिलियन डॉलर के एन्टरप्राइज जैसे मैक डोनाल्ड से कुछ प्राप्ति का प्रयास करने की अपेक्षा, सफलता के उनके ब्लूप्रिंट्स का अनुगमन करने में क्या ज्यादा समझदारी नही है ?

मैक डोनाल्ड कारपोरेशन अपने फ्रैन्चाइज त्रुटि-रहित सिस्टम में उपलब्ध कराते हैं। मैक डोनाल्ड के स्टेट-ऑफ दि आर्ट ट्रेनिंग सेंटर का नाम सुनकर लोगों को शायद हँसी आ जाए — इसे हैम्बर्गर यूनिवर्सिटी के नाम से जाना जाता है — लेकिन मैक डोनाल्ड के हेडक्वार्टर में, शिक्षण और प्रशिक्षण एक *गंभीर* व्यवसाय है !

मैक डोनाल्ड का फ्रैन्चाइज प्राप्त करने के लिए, आपको हैम्बर्गर यूनिवर्सिटी में दाखिला लेना होगा और उनके प्रमाणित सिस्टम ... सिस्टम जो पिछले 50 वर्षों से सफलतापूर्वक काम कर रहा है, को कॉपीकैट करना सीखना होगा ! यदि सिस्टम को कॉपीकैट करना सीखने के लिए आप इच्छुक नहीं हैं, तो आपको फ्रैन्चाइज नहीं मिलेगा । यह एकदम स्पष्ट है । अंतिम बात यह है कि मैक डोनाल्ड की चाहत असफल फ्रैन्चाइज में परिणत हो जाती है !

फ्रैन्चाइज ही विजेता है

यह कहना विश्वसनीय होगा कि 1980 से 90 के दौरान, फ्रैन्चाइजिंग विश्व का सर्वप्रमुख कान्सेप्ट था और इन्डस्ट्री आज तक उस चमत्कारिक उन्नति का उपभोग कर रही है । एन्टरप्रेनर मैगजीन के अनुसार, 1996 में विश्व में फैले 540,000 फ्रैन्चाइजेस ने $758 बिलियन का व्यापार किया । $758 बिलियन ।

पचास वर्ष पहले जिस फ्रैन्चाइजिंग को स्कैम समझा गया था (और यू.एस. कांग्रेस ने लगभग जिस पर पाबंदी लगा दी थी), यह आश्चर्यजनक है कि इंडस्ट्री इसी की प्रतिष्ठा का आज भी उपभोग कर रही है ।

नेटवर्क मार्केटिंग की तुलना फ्रैन्चाइजिंग से कैसे करें

एक सफल फ्रैन्चाइज के रोल को नेटवर्क मार्केटिंग अपनाती है । गुणवत्तायुक्त उत्पाद और टर्नकी सिस्टम जो

निश्चित मार्केटिंग और प्रशिक्षण सामग्री जैसे ब्रोशर, टेप, पम्फ्लेट्स, और इत्यादि से समर्थित होते हैं, की मार्फत नेटवर्किंग कम्पनी अपने "फ्रैन्चाइजीस" (जिसे डिस्ट्रीब्यूटर कहना उचित होगा) को सहायता करता है।

जब फ्रैन्चाइजिंग और नेटवर्क मार्केटिंग दोनों मिल जाते हैं तो सिस्टम ही सफलता की कुंजी बन जाता है। अनुकरण करने में आपकी क्षमता पर ही आपकी सफलता निर्भर होती है — खोज में नहीं। मौजूद सिस्टम की कॉपीकैटिंग में आप जितने अच्छे होते हैं, उतना ही अधिक आप सफल होते हैं।

आपने नेटवर्क मार्केटिंग कम्पनी को कब ज्वाईन किया है इससे कोई मतलब नहीं होता है, आप अपनी कम्पनी के मुखिया हमेशा बने रहेंगे ... और आपका प्रत्येक स्वतन्त्र डिस्ट्रीब्यूटर भी अपनी कम्पनी का मुखिया होगा। मूलतः यह मुख्य कार्यकारी अधिकारियों का नेटवर्क है।

फ्रैन्चाइज की अपेक्षा नेटवर्किंग की खूबियां

यद्यपि, फ्रैन्चाइजिंग और नेटवर्किंग दोनों ही कॉपीकैट सिस्टम हैं। लेकिन फ्रैन्चाइज की तुलना में नेटवर्किंग कई प्रमुख सुविधाओं का उपभोग करता है। नीचे दिए गए चार्ट में इन दोनों प्रमाणित कॉपीकैट सिस्टम की तुलना की गयी है:

फ्रैन्चाइजिंग	बनाम	नेटवर्क मार्केटिंग
फ्रैन्चाइज की औसत फीस $85,500 होती है	↔	$500 या कम से प्रारंभ हो जाता है
धन के लिए समय का व्यापार (लीनियर ग्रौथ)	↔	आय एक्सपोनेंशियंली बढ़ती है
आपको 3% से 10% मासिक फ्रैन्चाइज फीस देनी होती है	↔	आपके संस्थान से आपकी कम्पनी 3% से 10% तक दिलवाती है
कर्मचारी रखने पड़ते हैं	↔	कोई कर्मचारी नहीं होता
जैसे-जैसे व्यापार बढ़ता है ओवरहेड्स बढ़ते है	↔	घर में बैठकर व्यापार कर सकते हैं
दुकान खुली रहने का समय ही आपका समय है	↔	अपना कार्य समय स्वयं निश्चित करें
सीमाएं निर्धारित होती हैं	↔	राष्ट्रीय और अन्तर्राष्ट्रीय सीमाएं
किसी दूसरे के सपनों को साकार करता है	↔	अपने स्वयं के सपनों को साकार करता है

जैसा कि आप देख रहे हैं, नेटवर्क मार्केटिंग ने अच्छी बातों को फ्रैन्चाइजिंग — अनुकरण योग्य सिस्टम — की धारणा से ग्रहण किया है, और बाकी को छोड़ दिया है। जिसके परिणाम स्वरुप, कॉपीकैट मार्केटिंग को नेटवर्किंग एक नयी ऊचाइयों पर पहुँचा देती है, इसीलिए कुछ विशेषज्ञ इसके संदर्भ में कहते हैं कि "स्वतन्त्र एन्टरप्राइज के विकास में उठा हुआ कदम।"

एक्सपोनेशियल ग्रोथ के साथ फ्रैन्चाइज

फ्रैन्चाइजी के अनुरुप ही, आपके नेटवर्क का प्रत्येक डिस्ट्रीब्यूटर अपना स्वयं का व्यापार करता है, उत्पादों का डिस्ट्रीब्यूशन करता है और डिस्ट्रीब्यूटरों के नेटवर्क को

तैयार करता है। लेकिन फ्रैन्चाइजी की तरह, नेटवर्क मार्केटियर के रुप में आपको फ्रैन्चाइजी का रोल नहीं निभाना पड़ता है। अपने व्यापार में अन्य लोगों को लगा करके और सम्पत्ति अर्जन के एक प्रमाणित तरीके की कॉपीकैट करना उन्हें सिखाने के जरिए आप *फ्रैन्चाइजर का रोल निभाने* का चयन कर सकते हैं।

दूसरे शब्दों में, आप कितने ही फ्रैन्चाइजीस के मालिक क्यों न हों, फ्रैन्चाइजीस की उन्नति हमेशा लीनियर ग्रोथ में ही नियत है। इसे मैं कुछ उदाहरणों से स्पष्ट करना चाहूँगा।

पहले उदाहरण में, मान लीजिए कि आप छः फ्रैन्चाइजीस के मालिक हैं। फ्रैन्चाइजीस आधारित बिजनेस का *लीनियर ग्रोथ चार्ट* निम्न प्रकार से होगा :

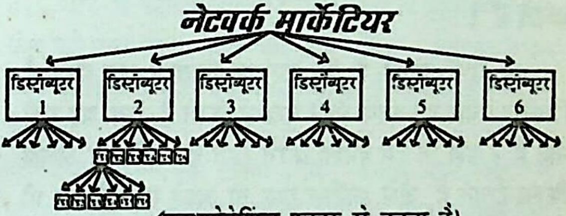


(लीनियर प्रकार से बढ़ता है)

आप चाहें कितने भी अतिरिक्त फ्रैन्चाइजीस प्राप्त करलें, परन्तु ग्रोथ हमेशा लीनियर आधार पर ही होगी। जिसका मतलब यह है कि आप अपने छहों फ्रैन्चाइजीस के कुल लाभ से ज्यादा कमा नहीं सकेंगे।

दूसरा उदाहरण है, मान लीजिए कि आप स्वतन्त्र डिस्ट्रीब्यूटरों के एक बढ़ रहे नेटवर्क के मुखिया हैं। कुछ समय के अन्दर ही आपने स्वतन्त्र छह अच्छे डिस्ट्रीब्यूटरों का नेटवर्क तैयार कर लिया है और स्वयं सीखी हुयी

कॉपीकैटिंग का अनुकरण उन्हें सिखाकर आपने छह डिस्ट्रीब्यूटरों के रूप में स्वयं अपने छह प्रतिरूप तैयार कर लिए। इन छहों प्रमुख डिस्ट्रीब्यूटरों में से प्रत्येक अब सिस्टम की कॉपीकैट करता है और छह नए डिस्ट्रीब्यूटरों को तैयार करता है, और यह प्रक्रिया जारी रहती है। आपके नेटवर्किंग बिजनेस का *एक्सपोनेशियल ग्रोथ चार्ट* निम्नानुसार होगा :



(एक्सपोनेशिल प्रकार से बढ़ता है)

जैसा कि आप स्पष्ट रुप में देख रहे हैं, कि छह डिस्ट्रीब्यूटरों को तैयार करने तथा आपने अपने संस्थान में क्या किया है,. इसकी कॉपीकैट करना अपने नए व्यक्तियों को सिखाकर, आपने अपने व्यापार की लिवरेजिंग हजारों "वैकल्पिक फ्रैन्चाइजीस"™ से कर ली है (केवल छह मूल फ्रैन्चाइजीस के स्थान पर)।

और यह तो केवल बर्फ का सतह पर दिखाई देने वाला हिस्सा है ! जब एक्सपोनेशिंल ग्रोथ की दुगनीकरण धारणा काम करने लगेगी, तो ग्रोथ विस्मयकारी हो जाएगी। एक्सपोनेशिंयल ग्रोथ के सामर्थ्य की वजह से, कुछ नेटवर्क मार्केटियरों के पास हजारों की संख्या में संस्थान होते हैं —

शायद हजारों के भी कई गुने ।

इन सभी डिस्ट्रीब्यूटरों में से प्रत्येक के द्वारा अर्जित समेकित उत्पाद प्रमात्रा पर प्राप्त कमीशन की कल्पना करें । इसमें कोई आश्चर्य नहीं है कि इसीलिए कुछ नेटवर्क मार्केटियर अमीर और प्रसिद्ध व्यक्तियों की तरह जीवन बिताते हैं !

केवल संस्तुत करने के लिए ही आप भुगतान प्राप्त करते हैं !

हम सभी जानते हैं कि उत्कृष्ट विज्ञापन वह होता है जिसका प्रचार हम स्वयं अपने मुख से करते हैं, क्या यह सही नहीं है ? यही तो हम हमेशा करते रहते हैं । यदि हम अच्छी फिल्म देखते हैं, जैसे *फॉरेस्ट गम्प*, तो अपने साथियों को भी देखने के लिए कहते हैं । लेकिन जब हमारे मित्र देखने जाते हैं तो क्या हमें भुगतान मिलता है ? नहीं, बिल्कुल नहीं !

इसी प्रकार कुछ लोग अच्छे रेस्टोरेंट की प्रशंसा करते हैं । जब हम किसी अच्छे रेस्टोरेंट में खाना खाते हैं तो अपने परिवार व मित्रों को उसके संबंध में बताते हैं — लेकिन हमारे मित्रों द्वारा भोजन करने पर, क्या रेस्टोरेंट मालिक हमें कमीशंन देता है ? बिल्कुल नहीं !

नेटवर्क मार्केटिंग में, आपके द्वारा उपयोग किए जा रहे उत्पादों और सेवाओं को किसी भी प्रकार संस्तुत करने पर आपको कमीशन मिलता है । यह एक विन/विन स्थिति है जिसमें दोनों फायदे में रहते हैं, तथा विश्व में यह एक बहुत ही प्रभावी और नैतिक प्रकार की मार्केटिंग है ।

नेटवर्क मार्केटिंग कैसे कार्य करती है

आप जानते ही हैं कि, मैक डोनाल्ड ने विश्व भर में फैले अपने 20,000 से ज्यादा रेस्टोरटों के साथ अपना व्यापार प्रारंभ नहीं किया था। उन्होंने तो केवल एक ही रेस्टोरेंट से अपना व्यापार प्रारंभ किया था — और फिर पहले के अनुरुप ही दूसरा रेस्टोरेंट प्रारंभ किया था। इसी तरह आप भी नेटवर्क मार्केटिंग के माध्यम से एक्सपोनेशियल ग्रोथ को प्राप्त करना प्रारंभ कर सकते हैं — आपको केवल स्वयं अपने आप और एक अन्य व्यक्ति के साथ प्रारंभ करना है।

क्या आपको ऐसा लगता है कि, आपके अपने व्यापार में प्रतिमाह एक नए व्यक्ति का समावेश कर पाना आपके लिए संभव है ? केवल एक पार्टनर जो स्वतन्त्रता, पहचान, खुशियां और सुरक्षा में विश्वास करता हो ... एक पार्टनर,जो अपने; तथा अपने परिवार के जीवनस्तर को सुधारना चाहता हो ?

एक माह में केवल एक अच्छा व्यक्ति — केवल यही इसकी जरुरत है !

प्रतिमाह एक व्यक्ति के हिसाब से 4,096 कैसे हो जाते हैं

जब एक बार आपने किसी व्यक्ति का समावेश अपने नेटवर्क में कर लिया, तो आप उसके प्रशिक्षक बन जाते हैं। आपको अपनी कंपनी के उत्पादों को बेचने के लिए अपने प्रयास करने की आवश्यकता नहीं होती है। आपको तो

केवल नए व्यक्ति को सिस्टम की प्रभावी तरीके से कॉपीकैट करना सिखाना होता है।

अब, दूसरे महीने में, आपको अपने पहले व्यक्ति को यह सिखाना होगा कि आपने जो कुछ भी किया है उसकी कॉपीकैट वह कैसे करे, साथ ही आपको एक नए व्यक्ति का भी समावेश करना होगा। इस प्रकार, दूसरे माह के अंत में, आपने व्यक्तिगत रूप से स्वयं दो व्यक्तियों का समावेश किया होगा तथा आपके द्वारा समाविष्ट पहले व्यक्ति ने भी एक नए व्यक्ति का समावेश किया होगा। अब आपके पास चार व्यक्तियों का ग्रुप है — आप और तीन अन्य, सही है?

उसके बाद आप अपने स्पॉन्सरकर्ता के सिस्टम की कॉपीकैटिंग करने लगते हैं और साथ ही, अपनी स्वयं की कॉपीकैटिंग करना अपने नए पार्टनरों को सिखाते हैं, तीसरे माह ... चौथे ... पाँचवे ... और आगे भी आप यही कार्य जारी रखते हैं। आपके पहले वर्ष की समाप्ति के बाद, आपने स्वयं 12 लोगों को स्पॉसंर किया होगा — प्रत्येक माह के दौरान एक। और उनमें से प्रत्येक ने प्रति माह एक व्यक्ति को स्पॉसंर किया होगा, इसी प्रकार यह आगे बढ़ा होगा।

अब, पहले वर्ष के अंत में, आइए देखते हैं कि *एक्सपोनेशियंल ग्रोथ* ने एक सामान्य से, अनुकरणीय *फ्रैन्चाइज जैसी धारणा* जिसे नेटवर्क मार्केटिंग कहा जाता है, ने आपके बिजनेस को किस प्रकार बढ़ाया है :

एक माह में केवल एक व्यक्ति को स्पॉसंर — व उनमें से प्रत्येक व्यक्ति द्वारा आपके प्रयासों की कॉपीकैट कर

प्रत्येक माह में एक व्यक्ति को स्पॉसर करने से — 12 *माह के अंत में, आपके संगठन में वैकल्पिक फ्रैन्चाइजेस के रुप में 4096 स्वतंत्र बिजनेसकर्ता होंगे !*

यहीं पर तो इसका विस्मयकारी रूप नजर आता है — आपके संगठन की बिक्री वॉल्यूम के एक निश्चित प्रतिशत के हिसाब से कम्पनी आपको भुगतान करती है। यदि नेटवर्क मार्केटिंग कम्पनी केवल 3% से 28% के मध्य बिक्री कमीशन का भुगतान करती है, तो आप $12,000 से $20,000 प्रतिमाह — या अधिक को कमा सकेंगे।

सम्पत्ति अर्जन की अपनी राह की कॉपीकैट कैसे करें, यही तो है, मेरे दोस्त।

नेटवर्क मार्केटिंग के संबंध में अविवादित तथ्य

नेटवर्क मार्केटिंग के सिद्धान्त के संदर्भ में हमने बहुत चर्चा कर ली है। इस डायनामिक इंडस्ट्री के संदर्भ में कुछ तथ्यों का अब हम अवलोकन करेंगे। सर्वप्रथम यह कि, नेटवर्क मार्केटिंग, फ्रैन्चाइजिंग की तरह, पचास वर्ष पुरानी इंडस्ट्री है। निर्माता के पास से ग्राहक तक उत्पादों एवं सेवाओं के डिस्ट्रीब्यूशन का यह एक सामर्थ्यवान, प्रभावी तरीका है।

नेटवर्क मार्केटिंग आज 125 देशों में बिजनेस करने का एक सुस्थापित तरीका है, और विश्वभर में लगभग 20 मिलियन लोग किसी-न-किसी नेटवर्क मार्केटिंग कम्पनी के स्वतन्त्र डिस्ट्रीब्यूटर्स हैं।

लीडर का अनुगमन करें

किसी भी इंडस्ट्री का मूल्यांकन करते समय, आपको लीडर की ओर देखना चाहिए, क्योंकि लीडर की चाल से ही इंडस्ट्री की दिशा का पता चलता है : कम्प्यूटर सॉफ्टवेअर में मायक्रोसॉफ्ट ... गैर अल्कोहलिक पेयों में कोका-कोला ... और ऐसे ही अन्य । दोनों ही कम्पनियाँ अपनी इंडस्ट्री को उन्नति के मामले में नयी दिशा दे रही हैं ।

नेटवर्क मार्केटिंग में, इंडस्ट्री लीडर एमवे कॉरपोरेशन ऑफ एडा, मिचीगन अन्य सभी का नेतृत्व कर रहा है । एमवे के पास 75 देशों में 2.5 मिलियन डिस्ट्रीब्यूटरों की संख्या है। जिनका विदेशी व्यापार, एमवे के कुल व्यापार का दो-तिहाई है । जापान में आकार और लाभप्रदता के मामले में कोका-कोला के बाद एक बहुत तेजी से उन्नति करने वाली विदेशी-स्वामित्व वाली कम्पनी एमवे, जापान है । विश्वस्तर पर, 1990 में $5.3 बिलियन का; 1995 में $6.3 बिलियन का; 1996 में $6.8 बिलियन का व्यापार किया और वर्तमान में 19% की दर से यह उन्नति कर रही है अर्थात जिसका मतलब होता है प्रतिवर्ष $1 बिलियन !

एमवे कितना बड़ा है ? हाऊसहोल्ड और पर्सनल उत्पादों के क्षेत्र में यह एक विशाल कम्पनी है, वार्षिक राजस्व के मामले में प्रॉक्टर एण्ड गैम्बल के बाद एमवे का दूसरा नम्बर आता है — और फॉरचून 500 प्रमुख में आनेवाले कोलगेट-पॉमोलिव और जॉनसन एण्ड जॉनसन से यह आगे है !

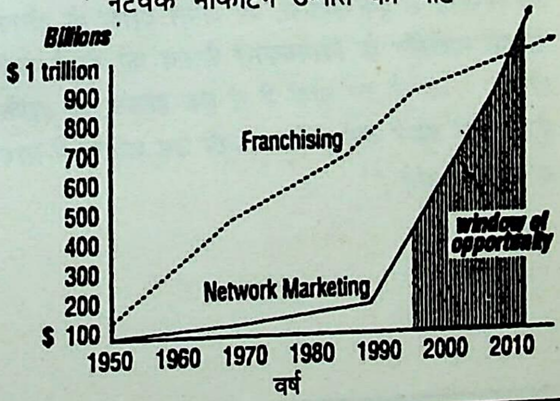
यह तो स्पष्ट हो चुका है — नेटवर्क मार्केटिंग केवल एक सिद्धांत ही नहीं है । अब यह विवादात्मक भी नहीं है ।

बीस वर्ष पहले फ्रैन्चाइजिंग जहाँ थी, आज वहां नेटवर्क मार्केटिंग है — यह "लोगों की फ्रैन्चाइज धारणा" है जो एक्सपोनेशिंयली बढ़ती है, और अपनी उन्नति की ऊँचाईयों की ओर इसने बढ़ना प्रारंभ किया है !

उतराव चढ़ाव के द्वारा उन्नति

पिछले कुछ वर्षों के दौरान इंडस्ट्री ने एक अच्छी उन्नति प्रतिष्ठा प्राप्त की है । जब मैंने पहले इस इंडस्ट्री के संबंध में 1990 के दशक के दौरान लिखना प्रारंभ किया था, नेटवर्क मार्केटिंग $20 बिलियन डॉलर प्रतिवर्ष का व्यापार था । उसके बाद से प्रतिवर्ष 10% की दर से इसमें उन्नति होती गयी, और 1996 में विश्वस्तर पर इसने $100 बिलियन की बिक्री को प्राप्त कर लिया है । और, सबसे अच्छी खबर यह है कि नीचे दिए ग्राफ के अनुसार उन्नति की चरम सीमा तो अभी आनी बाकी है :

नेटवर्क मार्केटिंग उन्नति का चार्ट



जैसा कि यह उन्नति चार्ट स्पष्ट करता है, नेटवर्क मार्केटिंग के स्वर्ण युग में आज हम प्रवेश कर रहे हैं। बीस वर्ष पहले फ्रैन्चाइजिंग जहाँ थी, आज वहां नेटवर्क मार्केटिंग है — *जिसका मतलब है कि अभी उत्कृष्टता आनी बाकी है!* मैं ऐसा अनुमान इसलिए लगा रहा हूँ क्योंकि नेटवर्क मार्केटिंग के एक्सपोनेशियल लाभ की वजह से, अगले दशक के दौरान इंडस्ट्री फ्रैन्चाइज बिक्री से आगे निकल जाएगी।

यह एक बहुत बड़ा झुकाव होगा — यह विश्वस्तरीय गतिविधि होगी! इसे मैं E^2 गतिविधि का नाम देता हूँ। E^2 से तात्पर्य है "एक्सपोनेशियल एन्टरप्रेनर," गृह-आधारित एन्टरप्रेनरशिप की लहर जो विश्व को अपने आप में समेट रही है, का लाभ लेने के लिए नेटवर्क मार्केटिंग निश्चित ही अपने आपको समर्थ बना चुका है!

अब आपको अपने आपसे एक प्रश्न पूछना है: "*क्या मैं उन लोगों में से एक होऊंगा, जो अगले दशक के दौरान नेटवर्क मार्केटिंग के विस्मयकारी फैलाव को देखने वाले होंगे? ... या मैं उन लोगों में से एक होऊंगा, जो इसके फैलाव को बढ़ाने वाले होंगे — और उस प्रक्रिया से लाभ कमाने वाले होंगे?*"

निष्कर्ष

अब आपकी बारी है !

निष्कर्ष

अब आपकी बारी है !

सेना के हमले को रोका जा सकता है ।
लेकिन विचारों के प्रसार को रोकना मुश्किल है ।

— विक्टर ह्यूगो

कॉपीकैटिंग से संदर्भित पुस्तक का समापन करने का अच्छा तरीका होगा प्रकृति के सबसे अच्छे कॉपीकैटर की कहानी सुनाना — प्रोसेशनरी कैटरपिलर्स । इस सुन्दर से कीड़े का नाम उसे उसके चलने के तरीके से पड़ा है, जो एक के पीछे एक की कतार में चलते हैं ।

प्रोसेशनरी कैटरपिलर्स अपने आगे वाले प्रोसेशनरी कैटरपिलर के बहुत बड़े कॉपीकैटर होते हैं । वास्तव में, केवल वे कॉपीकैटिंग करना ही जानते हैं । उनकी "झुंड में रहने की प्रवृत्ति" इतनी अधिक शक्तिशाली होती है कि वे एक दूसरे का अनुकरण करते हैं, एक के बाद एक, प्रारंभ से अंत तक, मीलों तक ।

वर्षों पहले फ्रांस के एक वैज्ञानिक ने इन प्रोसेशनरी कैटरपिलर्स की झुंड में रहने की प्रवृत्ति के सामर्थ्य की जाँच करने के लिए एक प्रयोग किया। एक बड़ा फ्लॉवरपॉट, जो कैटरपिलर्स के मुख्य भोजन पत्तों और ताजे पानी से भरा था, के रिम पर बहुत सारे कैटरपिलर्स को छोड़ दिए।

जैसा सोचा गया था वही हुआ, कैटरपिलर्स ने अपने आगे चलनेवाले कैटरपिलर के पीछे चलना प्रारंभ कर दिया और इस तरह वे फ्लॉवरपॉट के रिम का ही चक्कर लगाते रहे। घंटो बिना रुके दिन-रात चलते रहे।

भोजन और जल कैटरपिलर्स से केवल कुछ ही इंच की दूरी पर था। लेकिन झुंड में उनके चलने की प्रवृत्ति इतनी अधिक शक्तिशाली थी, एक भी कैटरपिलर उसे छोड़ कर अलग नहीं हुआ। लगातार सात दिनों तक चलते रहने के बाद सारे कैटरपिलर्स थकान से चूर होकर मर गए।

आप कॉपीकैट के लिए किसको चुन रहे हैं ?

प्रोसेशनरी कैटरपिलर्स की भांति, हम मानवों में भी साथ रहने की प्रवृत्ति बहुत अधिक तेज होती है। इसीलिए हम इतने अच्छे कॉपीकैटर्स हैं। लेकिन हमारी यह प्रवृत्ति हमारे सोचने की क्षमता से संतुलित हो जाती है। क्योंकि हम सोच सकते हैं, हम चयन कर सकते हैं, जबकि कीड़े केवल अपने झुंड की दया पर ही पूर्णतः आधारित होते हैं।

प्रोसेशनरी कैटरपिलर्स के विपरीत, मानव झुंड से अलग हो सकता है। हम ऐसे व्यक्तियों की कॉपीकैटिंग करना बंद कर सकते हैं, जिनका सिस्टम हमें घाटे ... निर्भरता ...

शक ... और, बहुत सारे लोगों को संकट में डाल देने वाला हो ! या हम ऐसे लोगों की कॉपीकैटिंग करना प्रारंभ कर सकते हैं जो हमें समृद्धि और सफलता की ओर ले जाए।

आपके बारे में क्या ? क्या आप प्रोशंसनरी कैटरपिलर की भांति हैं, तथा अपने सामनेवाले कैटरपिलर की योजना का अंधानुकरण "मानव प्रोशेसनरी कैटरपिलर" बन कर 95% में जाने के लिए कर रहे हैं जो – मृत ... मृतप्राय ... या सरकारी पेंशन पर जीवन बिताने वाले होते हैं ?

या वास्तविक सम्पत्ति की ओर ले जाने वाली प्रमाणित योजना की कॉपीकैटिंग कर आप इस झुंड से अलग होना चाहते हैं, और 5% में सम्मिलित होना चाहते हैं ?

सम्पत्ति अर्जन के लिए सिस्टम की कॉपीकैट क्यों ?

आप क्रम को क्यों तोड़ें और सम्पत्ति अर्जन करनेवाले सिस्टम की कॉपीकैट क्यों करें ? इस प्रश्न का उत्तर एक ही शब्द में दिया जा सकता है — स्वतन्त्रता !

कर्जों से हमेशा के लिए मुक्ति।

आप पर काम का ज्यादा बोझ डालने वाले बॉस से मुक्ति।

अपने खर्चों को पूरा करने के लिए पार्ट-टाइम काम करने से मुक्ति।

कार्य करने के लिए समय का निर्धारण — और अपनी छुट्टियाँ मनमाफिक गुजारने के लिए स्वतंत्रता।

किसी अन्य के स्थान पर अपने सपनों को पूर्ण करने की स्वतन्त्रता !

और छोटी सी धनराशि के लिए पूर्णसमय काम करने के दबाव से मुक्ति।

आपको याद होगा, आप जो कुछ चाहते हैं और जब चाहते हैं, उसे करने के लिए यथोचित समय और यथोचित धन का होना ही, वास्तविक सम्पत्ति है।

वास्तविक सम्पत्ति फ्री शब्द को फ्री एन्टरप्राइज में बदल देता है। मेरे मित्र, बिना किसी कारण, इसीलिए वास्तविक सम्पत्ति अर्जन के लिए हमें किसी सिस्टम की कॉपीकैट करना जरूरी है।

अब आपकी बारी है

आप यह कर सकते हैं — नेटवर्क मार्केटिंग में सफलता के लिए जरूरी सभी हुनर आपमें हैं क्योंकि मास्टर कॉपीकैटर के रुप में ही आप जन्मे हैं! यह वह समय है जब आप 95% की श्रेणी से बाहर आ सकते हैं, और कैटरपिलर्स की भांति एक ही स्थान पर चक्कर लगाने के विपरीत एक ऐसे सिस्टम की कॉपीकैटिंग प्रारंभ कर दीजिए जो आपके लिए सम्पत्ति का अर्जन करे।

इस स्थिति से बाहर निकलने की अब आपकी बारी है तथा वास्तविक सम्पत्ति व पूर्ण स्वातन्त्रय का अर्जन प्रारंभ करें!

यह सच है कि, आपको ऐसा कुछ करने की आवश्यकता नहीं है जो आप अभी नहीं कर रहे हैं! आप कॉपीकैटिंग में माहिर हैं, सही है न? आपको ऐसा नहीं लगता कि अब यह समय है, जब आप अपने सपनों के साथ समझौता करने वाले सिस्टम की कॉपीकैट करने के स्थान पर आप अपने सपनों

को साकार करने वाले किसी सिस्टम की कॉपीकैट करें ।

यह स्पष्ट है !

भविष्य के संबंध में आपका वास्तविक भय क्या है?

वास्तविक सम्पत्ति का अर्जन करने वाले सिस्टम की कॉपीकैटिंग के संदर्भ में किसी प्रकार का भय नहीं है । *वास्तविक भय* यह है कि इस विश्व के 95% लोगों में सम्मिलित हो जाना — और मृतप्राय, या परिवार, चर्च या सरकार पर आश्रित हो जाना ।

वास्तविक भय यह है कि अपने "सुनहरे वर्षों" में गुजारे लायक पेंशन पर रिटायर हो जाना ।

वास्तविक भय यह है कि जब आप स्वयं यह जानते हों कि आप बहुत कुछ कर सकते हैं, फिर भी आपको सामान्य जीवन स्तर को जीने के लिए विवश होना पड़े ।

वास्तविक भय यह है कि आपको अपने सपनों को छोड़ना पड़े, क्योंकि आपने गलत योजना का चयन कॉपीकैट करने के लिए किया जो उन्हें कभी पूरा न कर सका ।

मेरे मित्र, नकारात्मक विचारवादी व्यक्तियों को अपने सपने कभी चुराने नहीं देने चाहिए ! नकारात्मक विचारवादी व्यक्ति प्रोसेशनरी कैटरपिलर की भांति होते हैं — वे उनके सिस्टम की कॉपीकैट करने के लिए आपसे कहेंगे, जिनका जीवन वेतन-चेक से वेतन-चेक तक ही होता है, और जो शायद दिशाहीन होकर केवल चक्कर ही काटता रहता है ।

अवसरों को कभी खोना नहीं चाहिए

वास्तविक सम्पत्ति को अर्जन कर स्वतन्त्र होने की अव

आपकी बारी है, लेकिन आपको एक अलग प्लॉन की कॉपीकैटिंग करनी होगी। हमेशा याद रखें, अवसरों को उसी वक्त पकड़ना चाहिए जब वे आपको दिए जा रहे हों, न कि जब आप सोचो कि आप उनके लिए तैयार हैं।

जैसे कि मैं हमेशा कहता हूँ, "अवसरों को कभी खोना नहीं चाहिए। कोई दूसरा उनका लाभ उठाने के लिए तैयार खड़ा रहता है!"

इस अवसर को अपने पास से निकलने न दें। इसे पकड़ने का मौका आपका है। आप यह कर सकते हैं। आप एक अच्छे कॉपीकैटर है। फ्रैन्चाइजिंग के बाद उपलब्ध इस बड़ी आर्थिक गतिविधि का लाभ उठाने के लिए आप स्वयं को एक मौका दीजिए।

आज नेटवर्किंग उस स्थान पर है जहाँ फ्रैन्चाइज़िंग 20 वर्ष पहले थी — $100 बिलियन प्रतिवर्ष का व्यापार जो आने वाले दशक के दौरान बढ़कर $700 बिलियन का हो जाएगा!

इंतजार न करें! इससे संबद्ध होने के लिए इससे अच्छा समय कभी नहीं होगा! विश्वव्यापी गतिविधि में आज आप शुरुआत पर होंगे। 5% में आने के लिए यह आपकी बारी है। किसी दूसरे से पहले आप इस अवसर का लाभ उठा लें।

आप एक अच्छे कॉपीकैटर हैं।

आपकी योग्यता इससे सफलता प्राप्त कर सकेगी।

इससे अच्छा समय कभी नहीं होगा।

यह आपके योग्य है।

सम्पत्ति अर्जन की अपनी राहं की कॉपीकैट करने की ... अब आपकी बारी है।

64

कॉपीकैट मार्केटिंग 101

रि व्यू नो ट स

मिटाएं नहीं !!!

सम्पति = मुक्ति

- कर्ज से मुक्ति
- बॉस से मुक्ति
- तनाव से मुक्ति

सफलता का पुराना सिस्टम : H x N=I

("धन के लिए समय का मकड़जाल" के नाम से भी जाना जाता है)

H(प्रति घंटे वेतन) x N (कार्य कृत घंटो की संख्या) = I(आय)

सफलता का पुराना सिस्टम : T x E =S

(" लिवरेज का सामर्थ्य " के नाम से भी जाना जाता है)

T(निवेशित समय) x E (एक्यपोनेशियल ग्रोथ) = S (वित्तीय स्वतन्त्र)

लीनियर ग्रोथ : 5+5 =10 (लीनियर सीमित !)

एक्सपोनेशयल ग्रोथ : 5 =25 (एक्सपोनेशयल = आश्चर्यजनक !)

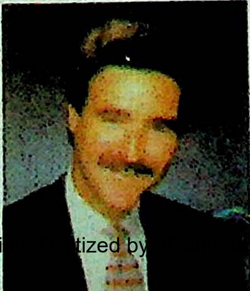
आप किसी सिस्टम को कॉपीकेट करना चाहेगें ?
धन के लिए समय का मकड़जाल या सम्पत्ति अर्जन को ?!!!

बर्क हेजेस

लेखक • वक्ता • एन्टरप्राईज

स्वतन्त्र एन्टरप्राईज और वैयक्तिक विकास पर " कॉपीकैट मार्केटिंग 101 " उनकी चौथी पुस्तक है ।

ISBN 0-9632667-4-8
50595>
EAN
9 780963 266743



स्वतन्त्र एन्टरप्राईज सम्पत्ति अर्जन